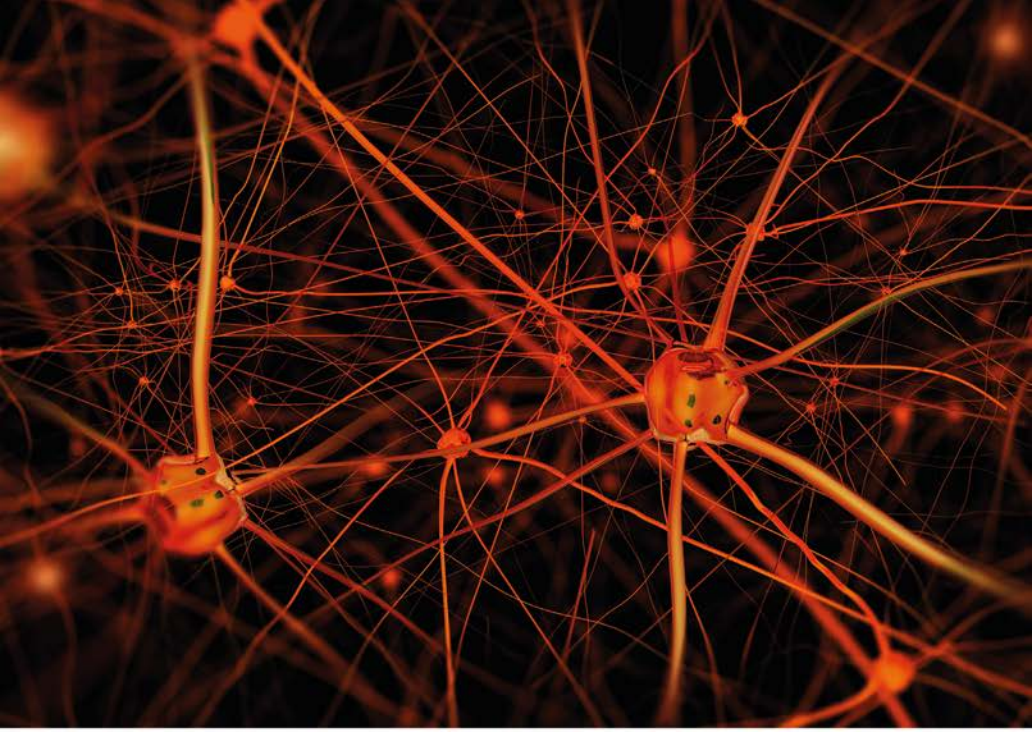

Elementos del pensamiento crítico

Julio César Herrero

Universidad de Alcalá
INSTITUTO UNIVERSITARIO DE INVESTIGACIÓN EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS ·IELAT·

Colección
Instituto Universitario de Investigación
en Estudios Latinoamericanos

ELEMENTOS DEL PENSAMIENTO CRÍTICO

JULIO CÉSAR HERRERO

ELEMENTOS DEL PENSAMIENTO CRÍTICO

INSTITUTO UNIVERSITARIO DE INVESTIGACIÓN
EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS, UNIVERSIDAD DE ALCALÁ

Marcial Pons

MADRID | BARCELONA | BUENOS AIRES | SÃO PAULO

2016

Quedan rigurosamente prohibidas, sin la autorización escrita de los titulares del «Copyright», bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía y el tratamiento informático, y la distribución de ejemplares de ella mediante alquiler o préstamo públicos.

© Julio César Herrero
© Instituto Universitario de Investigación en Estudios Latinoamericanos
© MARCIAL PONS
EDICIONES JURÍDICAS Y SOCIALES, S. A.
San Sotero, 6 - 28037 MADRID
☎ (91) 304 33 03
www.marcialpons.es
ISBN: 978-84-9123-173-8

ÍNDICE

	Pág.
PRESENTACIÓN	9
INTRODUCCIÓN	11
CAPÍTULO 1. ¿QUÉ ES EL PENSAMIENTO CRÍTICO?	17
CAPÍTULO 2. LA CUESTIÓN Y EL ANÁLISIS DE LA CUESTIÓN	23
CAPÍTULO 3. EL ARGUMENTO	29
CAPÍTULO 4. LAS EVIDENCIAS	37
CAPÍTULO 5. LAS FALACIAS	45
CAPÍTULO 6. EL LENGUAJE	55
CAPÍTULO 7. DOS MANERAS DE RAZONAR	63
CAPÍTULO 8. LA ARGUMENTACIÓN SOBRE ALTERNATIVAS.	67
CAPÍTULO 9. LA ARGUMENTACIÓN CONDICIONAL	71
CAPÍTULO 10. LA ARGUMENTACIÓN ANALÓGICA	75
CAPÍTULO 11. LA ARGUMENTACIÓN CAUSAL	79
CAPÍTULO 12. LA ARGUMENTACIÓN MEDIANTE GENERALIZACIÓN	85
CAPÍTULO 13. LA REFUTACIÓN	89
CAPÍTULO 14. LA ESTRUCTURA DEL RAZONAMIENTO	97
EPÍLOGO	109
GLOSARIO	111
BIBLIOGRAFÍA	119
ÍNDICE POR TEMAS	121

PRESENTACIÓN

El Instituto Universitario de Investigación de Estudios Latinoamericanos de la Universidad de Alcalá (IELAT) tiene como objetivos según sus estatutos: *a)* facilitar la comunicación y cooperación entre las comunidades universitarias e instituciones públicas y privadas de América Latina, la Unión Europea y Estados Unidos de América; *b)* consolidar y ampliar las actividades docentes a nivel de grado, posgrado y formación continua, orientadas a un mejor conocimiento de las realidades (presentes e históricas) de América Latina y la Unión Europea en el contexto internacional; *c)* fomentar actividades de investigación y su difusión en Latinoamérica, la Unión Europea y Estados Unidos de América, a través de diversas publicaciones, y *d)* proporcionar asesoramiento científico y profesional a instituciones públicas y privadas.

Desde su creación en 2007 ha realizado investigaciones, impartido docencia, publicado libros, artículos científicos (JCR) y Documentos de Trabajo, firmado convenios con universidades de América Latina, Estados Unidos y la Unión Europea, impulsado congresos internacionales y promovido conferencias y seminarios (pueden verse las actividades de forma detallada en *www.ielat.com*).

El IELAT, en su búsqueda de la excelencia en las actividades que realiza, decidió publicar un libro que enseñara a los estudiantes universitarios a mejorar su escritura, organizar su pensamiento y presentar los resultados de sus investigaciones[1]. El resultado fue óptimo, y el texto es una referencia obligada en el mundo univer-

[1] I. Simón Ruiz, E. Sanz Jara, F. García Cedeño (coords.; 2012), *La escritura académica en ciencias sociales y humanidades. Una introducción a la investigación,* Alcalá de Henares, Universidad de Alcalá.

sitario de habla hispana para todos aquellos que se inician en la investigación.

Ahora se ha creído oportuno dar un paso más publicando este libro de Julio César Herrero. Para investigar, dar clases, dictar una conferencia o participar en un debate no solo hay que tener información contrastada de calidad, sino además saber razonar. Una buena explicación conlleva necesariamente una argumentación lógica bien construida. El conocimiento no se genera por una simple acumulación de datos: para escribir y hablar hay que aprender a pensar, pues no se trata de adornar las palabras con adjetivos y citas eruditas. A diferencia de España, en las universidades de Estados Unidos todos los estudiantes de cualquier disciplina deben cursar la asignatura de *Critical thinking* en algún momento de su formación académica, pues se asume que es una herramienta básica para aprender a construir argumentaciones lógicas científicas. No es casual que existan muchos y buenos manuales prácticos de esta disciplina escritos en inglés. En castellano no había nada parecido y, por tanto, este texto viene a cubrir un vacío en el mundo universitario hispano. Se ha buscado que sea un texto claro, práctico y sintético.

La dirección
IELAT

INTRODUCCIÓN

¿Hay razones para creer que existe vida extraterrestre? ¿O que el aborto es un asesinato? ¿O que es posible la seguridad absoluta? ¿O que la muerte digna es un derecho? ¿O que estudiar una carrera universitaria es mejor que un ciclo formativo? ¿O que la crisis económica favorece la aparición de movimientos populistas? ¿O…?

Se podrían seguir formulando todas las preguntas que se desee: unas con mayor trascendencia, otras con menos; unas que suponen la toma de decisiones, otras que afectan a la manera de ver la vida. La respuesta analítica, reflexiva, de cada una de ellas debería poner en marcha el pensamiento crítico.

Todas las cuestiones admiten, al menos, dos puntos de vista. Pueden ser abordadas desde al menos dos perspectivas distintas. Y eso no significa que una de ellas deba ser necesariamente falsa, que sea incompatible con la verdad, que incurra en el error. Dos puntos de vista distintos sobre un tema es lo que facilita y justifica la argumentación para dilucidar quién tiene más razón, no necesariamente la razón.

Cualquier constitución de un país democrático reconoce y protege el derecho a expresarse libremente. Ese derecho incluye también las manifestaciones de las opiniones, del tipo que sean, y establece como límites la protección del honor, la intimidad, la propia imagen. Todas las opiniones son, en principio, admisibles, siempre y cuando no atenten contra lo manifestado anteriormente. Las injurias y las calumnias son los dos delitos vinculados a la opinión que violentan las tres protecciones. Pero este es el plano jurídico, y en esta obra nos centramos en la esfera argumental. Es decir, las opiniones pueden ser admisibles desde la perspectiva legal, pero inadmisibles en el plano argumental.

Quizá al amparo de una defensa necesaria del derecho a expresarse libremente se ha extendido la creencia de que todas las opiniones son respetables y argumentadas, cuando en realidad —siempre y cuando no se incurra en un delito de injurias o de calumnias— no son más que legales. Para que una opinión sea respetable debe amoldarse a los principios éticos comúnmente aceptados. Se puede mantener legalmente que los homosexuales son «enfermos» a pesar de que semejante opinión es de todo punto impresentable y debe ser combatida. Las opiniones que se rechazan porque atentan contra principios fundamentales no son, por definición, respetables, por el mero hecho de que si lo fueran no se combatirían con toda la contundencia que puede aportar la razón.

La mayor parte de las opiniones que se escuchan con asiduidad son legales y respetables pero no están argumentadas. Es decir, no siguen los parámetros establecidos que permiten sostenerlas y respaldarlas lógicamente, bien porque están mal construidas, bien porque incurren en falacias.

¿Todas las opiniones valen lo mismo? Definitivamente, no. A menudo se cree, quizá por desconocimiento, que es lo mismo una opinión basada en hechos que una fundamentada en pareceres. La primera está justificada, se sostiene y aporta pruebas; la segunda es, digámoslo así, un hablar por no callar. Existe una notable diferencia entre afirmar que una película es buena porque tiene una producción cuidada, una acertada selección de actores, una dirección de fotografía impecable, una buena banda sonora que acompaña al guión, que además está muy bien resuelto… y afirmar que es buena porque me gusta. En el primer caso estamos ante un juicio; en el segundo, ante una simple opinión.

La validez guarda relación con las evidencias que se aporten —que también deberán ser válidas, como veremos— y con el grado de respaldo que tenga la conclusión a partir de los datos que se ofrecen. Afirmar que algo es bueno porque me gusta supone una trampa extraordinaria en el pensamiento crítico. Lo buena o mala que sea una película —para seguir con el mismo ejemplo— es evaluable con parámetros objetivos. Será buena si el balance global lo es. Que la valoración global de una película sea positiva no implica, sin embargo, que todos los elementos que la componen lo sean. Piense en los premios Óscar y en la cantidad de categorías existentes. ¿Puede una película recibir el Óscar a la mejor película y no a la mejor banda sonora? Perfectamente. ¿Puede una película ser galardonada con mejor producción, actor principal, fotografía, efectos especiales y

no recibir el premio a la mejor película? Pues también. Por tanto, la valoración debe sostenerse en criterios objetivos toda vez que estamos abordando una cuestión que lo es.

«*Critical thinking*» (pensamiento crítico) es la denominación de una corriente pedagógica muy afianzada en el sistema educativo norteamericano y que discurre de forma paralela a la filosofía y a la filología, aunque desde una perspectiva distinta. Es también el nombre de una asignatura que se imparte en los planes de estudio tanto de las carreras de ciencias como de letras. Porque saber pensar, decidir en qué creer o qué hacer, es una técnica común a todos los estudiantes, independientemente de su especialidad. Una de las competencias más repetidas en todos los estudios del Espacio Europeo de Educación Superior es, precisamente, desarrollar la capacidad crítica del alumno. Debería ser una de las mayores aspiraciones de la universidad. Al menos de aquellas que se tengan como tal. Paradójicamente, resulta muy difícil encontrar asignaturas en los grados encaminadas precisamente a eso: adquirir las habilidades para manejar el pensamiento con corrección, para saber exponerlo, para conocer cómo analizar, evaluar y construir los argumentos. Un alumno puede pasar por la universidad sin que nadie le indique cómo ser crítico y, al mismo tiempo, escuchando una y otra vez a sus profesores que insisten en la necesidad de que lo sea.

Durante los años que dura una carrera y también en el posgrado, los alumnos —independientemente de su área de conocimiento— deben redactar trabajos de curso y de fin de grado, elaborar informes, realizar exámenes orales, participar de discusiones, analizar temas, escribir una tesis... Sin embargo, en el mejor de los casos, no recibirán más que algunas pautas de carácter general que les ayuden a salir del paso: cómo se cita, cómo se incluyen las notas a pie de página, cómo determinar la tesis, las hipótesis, la estructura general del trabajo y algunas consideraciones sobre el empleo del lenguaje.

Pero sobre el análisis y la evaluación de los argumentos, sobre los tipos de razonamiento, sobre las debilidades en los argumentos, sobre las exigencias que deben cumplir las pruebas o evidencias que respalden la conclusión que se pretenda mantener… sobre eso, no se enseña nada. Cómo interpretar los datos, cómo saber si el testimonio de una autoridad es pertinente o no, cómo se refuta un argumento… sobre eso, tampoco se enseña. Quizá reciban esa formación quienes cursan filosofía, filología y, en algunos casos, derecho.

En los dos primeros casos, se trata de un porcentaje muy bajo de la población universitaria; en el tercero, de una perspectiva vinculada al ejercicio de la profesión.

El pensamiento crítico no es una capacidad que venga dada por la mera adquisición de conocimientos. Pensamiento y conocimiento no es lo mismo. La expansión de Internet ha puesto el conocimiento al alcance de prácticamente todo el mundo. El problema ya no es el acceso a la información, sino la evaluación de los datos, el análisis crítico. Si hace algunos años el reto era conseguir la información, ahora que estamos saturados el objetivo es determinar cuál es relevante y cuál no.

A ser crítico se aprende. El pensamiento crítico sigue patrones tipificados y de aplicación universal. Y otros sistemas educativos lo han visto con mayor claridad que el nuestro. Quizá por eso, la bibliografía que encontrará el lector al final de este texto es, esencialmente, anglosajona. Esos sistemas son, por cierto, los que también incluyen en sus planes de estudio —sin importar si se trata de una ingeniería o de una carrera humanística— la asignatura *Public Speaking* (hablar en público). O sea, retórica y oratoria. Hasta tal punto hemos renegado de lo que forma parte de nuestra tradición cultural que, en el mejor de los casos, los contenidos clásicos se «esconden» tras denominaciones como «habilidades de comunicación».

«Crítico», cuando se refiere al pensamiento, no tiene una connotación negativa. Es sinónimo de «analítico». Guarda relación con el pensamiento elaborado con criterio: el de la razonabilidad. Es más, el pensador crítico tiene una actitud constructiva, cooperadora. Su único objetivo es acercarse a la verdad de las cosas. Por eso, el desarrollo del pensamiento crítico contribuye a tener una mente abierta; dispuesta al cambio cuando hay razones que así lo aconsejan; a favorecer el consenso; a no enrocarse ni considerar un fracaso la modificación de un punto de vista si se llega a la conclusión de que las evidencias no avalan nuestra postura.

Pero no solo los alumnos universitarios, y también de bachillerato, pueden encontrar útil este texto. Quien desee conocer cómo pedir, negociar, exponer, convencer, persuadir, debatir, discutir, dialogar o, simplemente, hablar y escribir con corrección hallará en este libro algunas pautas. Asimismo, resultarán de utilidad a cualquiera que precise saber si los argumentos que exponen, por ejemplo, un político, un periodista o un tertuliano están o no fundamentados.

Este libro pretende ser una aportación, modesta pero decidida, al desarrollo del pensamiento crítico. Si cuando abordamos una cuestión o debemos tomar una decisión lo hacemos con rigor; si sabemos discriminar los argumentos y determinar cuál merece la pena y cuál no; si somos capaces de acercarnos a la verdad de las cosas libres de sesgos, prejuicios, condicionamientos, entonces, y solo entonces, ampliamos nuestra libertad de pensamiento y, por tanto, nuestra independencia, porque hay menos barreras que las restringen.

Deliberadamente se han omitido las citas y las notas a pie de página. No hay tampoco ninguna concesión a la literatura ni a las digresiones académicas para que la lectura sea más fluida, y la consulta, más práctica y rápida. Tanto la estructura como la redacción permiten abordar el texto de principio a fin, pero también cada uno de los capítulos de forma independiente.

Si bien el libro se compone de 14 capítulos, se podrían agrupar en torno a cinco apartados: la cuestión, el argumento, el lenguaje, los tipos de argumentos y la refutación. Tras abordar qué se entiende por pensamiento crítico, el capítulo segundo se centra en la cuestión. Cuando se argumenta, se hace sobre algo: esa es la cuestión. Se explica qué tipos de cuestiones existen, cómo se identifican, la importancia de delimitarlas y de qué manera se hace.

El segundo apartado está compuesto por los capítulos tres, cuatro y cinco. En el tercero se expone en qué consiste un argumento y las partes que lo componen: las premisas (también denominadas «pruebas», «evidencias» o «razones») y la conclusión. Se muestra de qué manera se reconocen tanto en un texto escrito como en una intervención hablada y se ofrecen las pautas para saber cuándo estamos ante un argumento y cuándo no. Las evidencias son las pruebas que sostienen la conclusión. Deben ser suficientes, relevantes y aceptables. Testimonios, estudios, encuestas y ejemplos son los principales tipos de evidencias. A ellos se dedica el capítulo cuarto. El quinto se centra en las falacias; es decir, en las debilidades de los argumentos. Si bien se han llegado a registrar más de 300 falacias, muchas de ellas se refieren al mismo tipo de error pero con distintos nombres. Se relacionan las más frecuentes y con la denominación más usual. Aunque su clasificación varía dependiendo de los autores, hemos optado por una sencilla que atiende más a criterios prácticos y que las agrupa en tres tipos: aquellas en las que falta relevancia, las que eluden la cuestión y las que ignoran otras alternativas. En cualquier caso, lo realmente importante no es conocer

la denominación de cada falacia ni saber englobarlas en una u otra tipología: es saber cuándo se está ante una debilidad del argumento, por qué y de qué manera se refuta.

Para la elaboración de los argumentos se utiliza el lenguaje. Por eso resulta indispensable que su uso sea claro, conciso y correcto. La ambigüedad, la vaguedad, los tipos de definiciones y las falacias del lenguaje son los aspectos más destacados del tercer aparado de este libro, que se corresponde con el capítulo sexto.

El cuarto apartado del texto agrupa los seis capítulos que se centran en los tipos de argumentación. Tras exponer las dos maneras más frecuentes de razonar (el razonamiento deductivo y el inductivo), se abordan los tipos de argumentos más comunes: sobre alternativas, condicional, analógico, causal y mediante la generalización. Cada uno de los capítulos tiene la misma organización. A la definición le siguen la estructura del argumento, cómo se identifica, los criterios para calificar su solvencia y las falacias a él asociadas.

El quinto y último apartado del libro se corresponde con los capítulos trece y catorce. El trece está centrado en la refutación y se divide en dos partes: en la primera se aborda en qué circunstancias procede refutar un argumento: es decir, cuándo; en la segunda, de qué manera se puede refutar un argumento: es decir, cómo. El capítulo catorce trata de cómo se estructura el razonamiento y ofrece las pautas para preparar una argumentación.

El epílogo y un glosario con la terminología más habitual en el pensamiento crítico y su breve definición cierran la obra.

CAPÍTULO 1

¿QUÉ ES EL PENSAMIENTO CRÍTICO?

¿Voto a este o a otro partido? ¿Es el aborto un asesinato? ¿Debe el Gobierno subvencionar a centros que separan a los chicos de las chicas en las clases? ¿Es la crisis económica la causante de la aparición de nuevos partidos políticos? Podríamos seguir formulando centenares de preguntas que nos planteamos con frecuencia. Algunas, por el mero hecho de intercambiar opiniones o participar de un debate o una discusión; otras, por la necesidad de tomar una decisión. ¿Qué hacer o en qué creer? La mayoría de las preguntas que se nos plantean a lo largo de la vida, y en el día a día, están relacionadas, directa o indirectamente, con alguno de esos dos interrogantes. Muchas de ellas nos llevan a optar por una de dos opciones; otras son más complejas. Fijémonos en las primeras: aquellas que se resuelven con un sí o un no, o aquellas que nos plantean dos posibilidades. No parece razonable hacer depender la respuesta de lo que diga una moneda después de lanzarla a lo alto. Tampoco es responsable.

Para decidir por una u otra opción en el caso de las preguntas aparentemente más simples, o para llegar a una conclusión cuando la cuestión es más compleja (y no se trata de optar), es preciso tener razones, evidencias, debidamente respaldadas, que nos permitan sostener aquello por lo que nos decantamos. Eso implica disponer de información, examinarla de manera crítica, conocer los hechos y verificar si existen relaciones entre ellos.

Juzgar si hay razones suficientes, relevantes y aceptables para hacer o creer algo, o para no hacerlo o no creerlo: en eso consiste el pensamiento crítico. Se trata de un razonamiento reflexivo, juicioso, que cuestiona lo que lee o lo que escucha. La expresión

«pensamiento crítico» no resulta redundante, a pesar de lo que pudiera parecer a primera vista. Constantemente escuchamos —o participamos de— reflexiones, análisis, negociaciones, discusiones o conversaciones. Se exponen puntos de vista, y decidimos si nos resultan convincentes o no. La pregunta es: ¿Por qué? ¿Por qué damos credibilidad a determinados testimonios y descartamos otros? ¿Por qué algunos pensamientos provocan adhesión y otros no? ¿Es el resultado de haber escudriñado convenientemente las pruebas que los respaldan? ¿Es la consecuencia de haber determinado que las evidencias que los sostienen son suficientes, relevantes y aceptables? ¿Importa quién lo esgrime? ¿Es determinante la cantidad de datos que avalan una postura?

Ser crítico implica tomar distancia, un cierto grado de escepticismo que solo se abandona cuando la fuerza de la razón se impone. En ese caso surge otra pregunta: ¿Dónde está la razón? ¿De qué forma se muestra? ¿Cómo saber si es o no contundente?

El pensamiento crítico se centra en la construcción de los argumentos y en su uso en el razonamiento. No es objeto de esta disciplina determinar si un argumento es o no persuasivo; si convence o no. Quien argumenta pretende aproximarse a la verdad de las cosas, sin considerar si ese esfuerzo tiene un fin persuasivo o no. Por el contrario, quien quiere persuadir busca la adhesión, independientemente de que haya o no fundadas razones para ello.

El paso previo para decir qué hacer implica, necesariamente, conocer los hechos; razonar sobre ellos de manera reflexiva. Solo así, con posterioridad, podremos tomar la decisión de cómo hacerlo. Al resultado de la reflexión, a aquellos motivos que nos llevan a pensar o a hacer algo, se denomina «razones». También las podemos denominar «pruebas», «premisas» o «evidencias», de las que nos ocuparemos más adelante. Las razones que se esgrimen en un sentido determinado deben ser suficientes y aceptables. La suficiencia no se refiere exclusivamente a la cantidad de evidencias manejadas, aunque también. Hace referencia, además, al carácter de esas razones. Las evidencias circunstanciales, a las que tan acostumbrados estamos por las películas estadounidenses de juicios, no tienen carácter probatorio por numerosas que sean. Las evidencias que sostienen una conclusión deben ir más allá de toda duda razonable; deben ser, pues, contundentes.

La aceptabilidad de las razones guarda relación con la fuente. Aunque nos referiremos a ello cuando abordemos el capítulo dedi-

cado a las evidencias, podemos avanzar que la autoridad de la que provengan los datos a los que se refieran las pruebas es determinante. Por eso algunas razones, aun no siendo «circunstanciales», resultan débiles. La manipulación de los datos, los condicionamientos a los que se ve sometida la fuente y la parcialidad en la interpretación son algunos de los motivos que hacen que no sean aceptables las razones aportadas para justificar una forma de pensar, de hacer o, simplemente, una aseveración.

Conviene destacar que el pensamiento crítico establece métodos de análisis de los argumentos que permiten garantizar que los criterios sostenidos están basados en razones solventes y bien asentadas.

Es el razonamiento juicioso y deliberativo sobre lo que creer y hacer. Exige, por tanto, una disposición al análisis, a la valoración con detenimiento y en profundidad de las cuestiones. Implica saber diferenciar entre los hechos que son relevantes y los que no lo son; advertir las semejanzas y las diferencias significativas; evaluar las evidencias, las suposiciones, las inferencias; identificar las contradicciones; utilizar el lenguaje con propiedad y críticamente; determinar la credibilidad de los recursos; leer y escuchar críticamente; evaluar los argumentos, las creencias, los valores, las interpretaciones.

Como se puede inferir, pensar críticamente no tiene nada que ver con utilizar el sentido común. Ayuda, es cierto, pero resulta de todo punto insuficiente y, algunas veces (como se verá más adelante), puede ser contraproducente porque el sentido común, como los otros sentidos, también traiciona.

Pensar críticamente implica asimismo una predisposición al cambio cuando las evidencias así lo aconsejen. La discusión sobre cuestiones controvertidas, sobre asuntos respecto de los que se mantienen visiones o creencias encontradas, busca determinar cuál de ellos debe asumirse por estar mejor justificado. Por tanto, la fuerza probatoria posee carácter vinculante y debe lograr como consecuencia la adhesión a la posición justificada y el abandono de aquellas indebidamente sostenidas. Cuando se observan las cuestiones desde el pensamiento crítico, todo debe ser considerado pero no todo debe ser aceptado: solo aquello que esté debidamente soportado por las evidencias.

Pensar críticamente implica además estar alerta respecto a aquellos obstáculos que lo dificultan o lo impiden: el uso descuidado o sesgado del lenguaje, los prejuicios, las exageraciones, las genera-

lizaciones precipitadas, las emociones, las debilidades en los argumentos... A menudo, sobrevaloramos algunas cosas e infravaloramos otras, o las descartamos porque cuestionan nuestros puntos de vista. En este último caso nos encontramos ante lo que se denomina «sesgo de confirmación». Es decir, la tendencia a dar mayor fuerza probatoria a aquellas razones que confirman nuestro punto de vista.

Pensar críticamente supone, fundamentalmente, hacerse preguntas y obtener respuestas razonadas. Cuando nos enfrentamos a una cuestión (problema, deliberación, decisión, tema de debate, de análisis...), es fácil tener la tentación de pasar a resolverla directamente: decir si gusta o no, si está bien o no, si se está a favor o en contra... sin antes pensar. Sin embargo, lo primero que se debe hacer, antes de responder, es preguntarse: ¿Cuál es el problema o la cuestión? ¿Se dispone de toda la información necesaria? ¿Cuáles son las diferentes opciones para abordarlo? Y, a continuación, es preciso buscar respuestas razonadas, sólidas. No se trata de responder a esas cuestiones con lo primero que se venga a la cabeza, o sin disponer de la información necesaria al respecto. Cuando se ha desarrollado el pensamiento crítico en torno a una cuestión, las respuestas o conclusiones a las que se haya llegado pueden entrar en contradicción con nuestra forma habitual de pensar o con nuestros sentimientos respecto a dicha cuestión. No ser consecuente con el razonamiento desarrollado es también una forma de no ejercer el pensamiento crítico. Si el razonamiento es sólido, hay que creer en los resultados.

El pensador crítico debe saber detectar diferentes distorsiones y hacerles frente. Se trata de predisposiciones que se producen, a veces, por procesos psicológicos inconscientes pero que alteran la evaluación juiciosa de las cuestiones y distorsionan nuestras percepciones. Uno de ellos es el de negatividad, que se explica por la tendencia a dar mayor importancia o trascendencia a los datos negativos frente a los positivos. Cuando se valora a las personas, parece que resulta más sencillo criticar a quienes no forman parte de nuestros grupos (familia, trabajo, amigos) que reconocerles los aspectos positivos. A esto se lo denomina «sesgo de clasificación» o «de pertenencia».

Otras cuatro tendencias que dificultan el pensamiento crítico son el efecto del falso consenso, el efecto arrastre, los prejuicios y los estereotipos. La primera describe la predisposición a evitar sentirse «marginado» por pensar de forma distinta a la mayoría y, por tanto, a alinear nuestro pensamiento con lo que considera la

mayoría. La segunda se refiere a la inclinación a asumir que las actitudes personales son compartidas por toda la sociedad. La tercera, el prejuicio, define una creencia que no está sustentada en pruebas: se da por sentada sin estar verificada; es decir, se trata de un juicio antes del juicio, lo que desde la perspectiva del pensamiento crítico es de todo punto insostenible. Finalmente, los estereotipos son las creencias exageradas o simplificadas sobre las características de una persona o un determinado grupo social. Los estereotipos tienen una extraordinaria fuerza retórica, pero introducen igualmente una extraordinaria distorsión porque prejuzgan a esa persona o ese grupo social.

Es necesario añadir una última consideración: no es posible ejercer el pensamiento crítico cuando se tiene una imagen del mundo, de la sociedad, formada exclusivamente por lo que cuentan los medios de comunicación. Conviene no olvidar que, entre los criterios de noticiabilidad, aquellos que utilizan los periodistas para decidir qué es y qué no es noticia, no se encuentra la normalidad. En eso consiste, fundamentalmente, la noticia: en lo inesperado, lo extraño, lo terrible, lo conflictivo. Suponer que todo en la vida es como cuentan los medios es introducir una predisposición que altera cualquier razonamiento sensato.

CAPÍTULO 2

LA CUESTIÓN Y EL ANÁLISIS DE LA CUESTIÓN

Determinar cuál es la cuestión sobre la que se discute, habla, reflexiona o debate es el paso previo para el desarrollo de una argumentación basada en el pensamiento crítico. No es posible conocer la solución de un problema si previamente no se determina con exactitud cuál es el problema. De igual modo, no parece razonable sostener una postura sobre un tema concreto si antes no se ha establecido el tema con toda claridad. Las cuestiones sobre las que se argumenta se reducen a tres tipos: se puede hablar sobre si algo es o no es cierto; sobre si algo debería ser o no; y, finalmente, sobre si algo es mejor o es peor, está bien o está mal. La mayor parte de los asuntos que se someten a argumentación se encuentran englobados en, al menos, uno de los tipos mencionados.

El Estado Islámico es el responsable de la emigración forzosa de miles de ciudadanos.

Se trata de una proposición de hechos o factual. Denominamos «proposición» a un juicio expresado en una oración enunciativa que establece si algo es cierto o falso. Y puede referirse a quién, qué, cómo, dónde, cuándo o por qué. En el caso de la cuestión anterior, se busca resolver el quién: si el Estado Islámico es o no es el responsable de que centenares de miles de ciudadanos (sirios y de otras regiones) se vean obligados a salir de su país para salvaguardar su vida e intentar lograr un futuro mejor. Esa cuestión puede ser cierta o no. Es lo que hay que determinar argumentando en uno u otro sentido. Conviene observar que la proposición es absoluta, en el sentido de que, por cómo está formulada, responsabiliza solo y exclusivamente

al Estado Islámico de esa emigración forzosa. Cualquier empeño argumental en matizar si el ISIS es uno de los responsables; o que el terrorismo islamista, unido a otra serie de condicionantes, provocan la salida de los ciudadanos; o que esa situación se produce por intereses espurios de otras naciones o con la connivencia de otros países; o las formas de solucionar esa tragedia… son irrelevantes. La proposición solo exige demostrar si es cierta o no tal y como está planteada. Cualquier otra argumentación que no vaya encaminada a ese fin es irrelevante para la cuestión expuesta.

Este tipo de proposiciones no tiene que formularse necesariamente con un verbo en presente.

El Real Madrid ganará la próxima Eurocopa.

Esta cuestión, expresada en futuro, también es una proposición de hechos. Se trata de argumentar sobre si es cierto o no. El hecho de que no se pueda verificar justo en el momento en que se argumenta sobre ella, no significa que no se pueda hacer en el futuro. No hay que fijarse, por tanto, en la forma verbal sino en el contenido de la proposición.

El gobierno de Felipe González fue el que trajo mayor desarrollo social al país.

En este caso la cuestión sobre la que se argumenta está expresada en pasado y sigue siendo una proposición de hechos que busca verificar si es cierto o no lo es.

Al abordar si un hecho es, fue o será, nos basamos en conjeturas. Es decir, en juicios probables a partir de indicios. El indicio es aquello que conocemos y que permite inferir la existencia de otra cosa que no conocemos. La motivación, es decir, la causa (necesidad, conveniencia, beneficio...) que provoca que algo haya ocurrido, también puede ayudar a determinar si algo es verdad o no.

La Unión Europea debería imponer restricciones a la entrada de refugiados.

En este caso no se cuestiona sobre lo que es, sino sobre lo que debería ser. No es necesario que la proposición utilice siempre la misma forma verbal, aunque es lo más habitual.

Necesitamos aumentar el nivel de exigencia en la Universidad para que los estudiantes adquieran una formación más competitiva.

Se trata, igualmente, de una proposición que, aunque no incluya el verbo «deber», plantea si se debe o no, si se debería o no.

Es inadmisible que un diputado se escude en el aforamiento para no rendir cuentas.

Quizá podría parecer que se trata de una cuestión de hechos, sobre si algo es o no es cierto. Pero como se ha explicado más arriba, lo importante para determinar la tipología de la cuestión es el contenido. En este caso se plantea una consideración de carácter moral. Es una proposición de valoración. No cuestiona si un diputado se escuda o no, sino si es moralmente aceptable o no lo es. Es más, da por sentado que efectivamente lo hace (sería la cuestión de hechos que habría que confirmar en primera instancia) para, a continuación, catalogar esa actitud como «inadmisible», moralmente despreciable. Las proposiciones sobre valoraciones establecen si debemos evaluar algo como bueno o malo y en qué grado. Al hacerlo, se pueden seguir dos criterios: pragmático o moral. Ambos implican cuantificar las consecuencias y determinar si son positivas o negativas, bien desde una perspectiva práctica, de utilidad, o bien atendiendo a normas o principios. Son proposiciones que plantean juicios de valor.

En este punto, es indispensable definir con concreción los términos de la proposición. No hacerlo lleva, indefectiblemente, a una argumentación errónea que no está basada en la realidad de aquello sobre lo que se razona.

El gobierno debe despenalizar el consumo de marihuana con fines recreativos.

Ante esta proposición sobre lo que se debería o no hacer resulta esencial determinar qué se entiende por «despenalizar»; si es o no igual que «legalizar»; a qué se refieren los «fines recreativos»; si la despenalización hace algún tipo de distinción referente a la edad de los potenciales consumidores. Por tanto, antes de argumentar a favor o en contra, de exponer las razones para sostener una u otra postura, es imperativo que queden claros esos extremos. No hacerlo lleva el razonamiento por derroteros poco útiles, contribuye a que se produzcan malos entendidos o, incluso, a que se discuta sobre algo en lo que se está de acuerdo pero en lo que no se ha reparado por no haber definido los términos de la proposición antes de proceder al mantenimiento de una u otra posturas.

El uso de términos demasiado genéricos o de aquellos que inducen a error porque pueden ser interpretados de forma distinta son los dos principales problemas a los que se debe hacer frente en el momento de acotar la cuestión sobre la que se razona.

Hay una crisis de valores entre la juventud española.

En este caso, el planteamiento peca de ser excesivamente generalista. Más allá de que convendría concretar a qué edades nos referimos al hablar de «juventud» para saber a quiénes incluye y quiénes quedan excluidos, resulta indispensable determinar a qué valores nos referimos. Tal y como está expresada, la cuestión sobre la que se debe argumentar se refiere a todos los valores, por igual y sin excepción. Por tanto, al enjuiciar la cuestión necesariamente habría que realizar un balance de todos los que se consideran «valores» y luego emitir el juicio, lo que resulta de todo punto complejo. Si no se hiciera, una parte podría argumentar considerando valores humanos, y otra, considerando valores morales. Y aun estando de acuerdo acerca de a qué tipo de valores se refiere la cuestión, sería conveniente precisar cuáles, dentro de esa tipología, se supone que están en crisis entre la juventud.

Una proposición, un juicio, aquello que se sostiene, puede ser un hecho o una opinión. La diferencia es sencilla: es un hecho si es algo que puede ser verificado y contrastado de forma objetiva y empírica. Se refiere al mundo tal cual es.

La cuenca asturiana del Caudal es la única que siempre ha sido gobernada por partidos de izquierda.

Como se observa, las proposiciones sobre hechos solo pueden ser ciertas o falsas. Es una opinión si se refiere a cómo uno cree que es algo o cómo debería o podría ser. En este caso, pueden ser más o menos aceptables.

Los valles que rodean la cuenca del Caudal son los más espectaculares que hay en Asturias.

La gradación de la aceptabilidad vendrá dada por la argumentación. En este caso es preciso definir qué se entiende por «espectacular». Una vez que se haya concretado, se podrán aportar más o menos evidencias que, en cualquier caso, no agotarán el tema, toda vez que es una consideración subjetiva la que se propone.

Antes de plantear una discusión, antes de argumentar sobre una cuestión, debe quedar claro sobre qué se argumenta o discute. No se trata de un asunto evidente ni de menor importancia. No pocas discusiones, debates o ejercicios de argumentación fracasan antes de desarrollarse porque no está claro sobre qué se discute, debate o argumenta, porque no hay un consenso en el estado de la cuestión, en el punto que se somete a deliberación. En esta fase previa

a la argumentación, se pueden producir desacuerdos sobre cuatro aspectos que, si no se solventan, impedirán el desarrollo del pensamiento crítico y que la argumentación o discusión discurran por donde deben, con lo cual se provocarán malentendidos y no se llegará a ningún lugar. Los aspectos sobre los que se pueden producir desacuerdos y que deben ser solventados de forma previa son:

- Hechos. Resulta imperativo acotar con claridad los hechos sobre los que se argumenta y el reconocimiento de que son esos y no otros; que son esos y no posibles derivadas u otros colaterales.

España no debió participar en la intervención en Irak.

En este caso es preciso estar de acuerdo en que, efectivamente, España participó en la intervención. Eso y solo eso es lo que se somete a consideración. La cuestión no concreta si su participación fue militar o de ayuda, si es o no equiparable a la que pudieron hacer otros países. Si una de las partes que argumenta no reconoce que se haya participado, directa o indirectamente, afortunada o equivocadamente, con armas o con ayuda humanitaria —pero participación al fin y al cabo—, no es posible la argumentación en un sentido o en otro.

- Definiciones. Es necesario consensuar que el significado de los términos que se utilizan en la argumentación es compartido. Si quienes participan de una discusión o en el análisis de una cuestión entienden cosas diferentes sobre un mismo término no será posible avanzar porque los argumentos serán esgrimidos desde diferentes concepciones.

España solo garantizará la gobernabilidad con un pacto de las fuerzas progresistas.

El término «progresista» precisa ser definido antes de analizar esta cuestión y de ofrecer razones para demostrar su certeza o su falsedad. Para algunas personas «progresista» es cualquier partido —independientemente de su ideología— convencido del progreso y de la necesidad de mejoras y conquistas sociales que contribuyan, precisamente, a que un país progrese. Para otras personas ese concepto, así entendido, está asociado en exclusiva con los partidos de izquierdas y niegan la posibilidad de que formaciones de centro derecha puedan ser progresistas. Si no se consensúa la definición de «progresista», es probable que quienes participan del análisis piensen en partidos distintos a la hora de determinar qué formaciones deberían pactar.

• Evaluaciones. Es importante determinar si el análisis de una cuestión se hace desde un punto de vista práctico o moral, desde el ser o el deber ser. La argumentación desde ambas perspectivas enfrentadas no lleva a ningún sitio: son planos distintos, y el desarrollo argumental, también.

No es bueno que una menor de edad interrumpa su embarazo.

¿Es contraproducente desde un punto de vista médico, no lo debe hacer a espaldas de sus padres o tutores, o no lo debe hacer en ningún caso y bajo ningún supuesto o condición? Se trata de diferentes planos a la hora de abordar la cuestión. Resulta indispensable determinar desde qué perspectiva se analiza el asunto.

CAPÍTULO 3

EL ARGUMENTO

En el capítulo anterior definimos qué se entiende por cuestión. Una vez que está determinada, entran en juego los argumentos. Desde la perspectiva del pensamiento crítico, un argumento es la suma de la conclusión y las premisas que la respaldan. Es el conjunto formado por la proposición que se quiere probar o respaldar y las pruebas o evidencias que se ofrecen para ello.

Con un coche no perdería tanto tiempo para ir a trabajar. Así que debería comprar un coche.

La razón que se ofrece en la primera oración es la premisa, y la creencia que se respalda (la segunda oración) es la conclusión. Por tanto, lo que se ofrece para sostener una proposición no son argumentos, sino premisas. También se les puede denominar «razones», «pruebas», «evidencias». Argumento es, por tanto, la suma de ambas. La conclusión puede o bien establecer un hecho determinado o hacer una recomendación.

Tanto las premisas como la conclusión son proposiciones. Es decir, oraciones enunciativas (afirmativas o negativas) que establecen si una declaración es cierta o falsa. Para no confundir declaraciones con oraciones, hay que tener claro que una oración es una estructura que sigue las leyes de la gramática, mientras que una declaración establece si una proposición es cierta o falsa.

Cada argumento debe contener, al menos, dos proposiciones; si carece de ellas, no estamos ante un argumento. Se debe tener en cuenta que una proposición puede estar formada por más de una oración.

Deberías ayudar a tus padres. Ellos te han pagado la carrera y han estado ahí cuando lo has necesitado. Así que deberías darles el dinero que necesitan.

Como se puede ver, a pesar de que hay tres oraciones, encontramos solamente dos proposiciones, ya que la primera oración y la última expresan lo mismo.

Otras veces, se pueden combinar varias proposiciones para formar una sola. Es lo que ocurre con los argumentos sobre alternativas (o disyuntivos) y los condicionales, que se exponen en los capítulos 8 y 9 respectivamente.

Determinar dónde existe un argumento no es una tarea sencilla. Habitualmente ni los textos ni las intervenciones orales establecen cuál es la conclusión que se pretende defender y cuáles son las evidencias que se aportan. La presencia de indicadores —de los que hablaremos más adelante— ayuda a determinar que estamos ante unas u otras. En todo caso, no es precisa la presencia de estos términos para comprobar si existen premisas o conclusión.

Respecto al orden de exposición de las dos partes de un argumento, conviene señalar que no es necesario que primero se expongan las evidencias para después inferir la conclusión. Si bien esto facilitaría extraordinariamente la localización de las premisas y la conclusión, el hecho es que ni los textos ni las intervenciones orales deben seguir necesariamente esa estructura. Podremos encontrar las premisas, por tanto, indistintamente antes o después de la conclusión.

Supongo que está en clase porque lo he visto allí hace menos de cinco minutos.

En este caso, la conclusión aparece en primer lugar: «está en clase»; y la premisa, después: «lo he visto allí hace menos de cinco minutos».

Para analizar si los argumentos que se exponen en un texto o en una intervención son correctos, lo mejor es disponerlos en el formato estándar: primero las premisas y después la conclusión.

Como hemos señalado, resulta fundamental saber distinguir dónde hay argumentos y dónde, solamente, afirmaciones gratuitas (o aseveraciones), declaraciones de intenciones, órdenes, exclamaciones, preguntas… No todo lo que se dice, no todo lo que se escribe constituye argumentos. La mejor manera de saber cómo identificarlos es preguntando qué se quiere demostrar o de qué se nos quiere

convencer. De esta manera habremos determinado la conclusión. A continuación se tendrán que identificar cuáles son las razones que se esgrimen para ello; es decir, por qué se cree bien aquello de lo que se pretende convencer o bien aquello que se quiere probar. Son las premisas. Y para ello, en la intervención o en el texto, la conclusión puede ser lo primero que se esgrima para, a continuación, presentar las evidencias; o también se pueden ofrecer en primer lugar las razones y, posteriormente, la conclusión a la que se llega. No importa, por tanto, el orden en que se presenten las premisas y la conclusión. Lo fundamental es que se encuentren las dos partes del argumento.

No me gusta Instagram.

España volverá a entrar en crisis el próximo año, teniendo en cuenta que el déficit sigue subiendo y que el desempleo no baja.

Como sigas saliendo tanto y dedicando tan poco tiempo al estudio, vas a suspender.

La primera proposición oración no es un argumento. No existen razones que prueben la aseveración. Sin embargo, en la segunda oración observamos que hay tres proposiciones: «el déficit sigue subiendo» y «el desempleo no baja» son las premisas; «España volverá a entrar en crisis el próximo año» es la conclusión. En este caso, además, la conclusión es lo primero que se esgrime. En cambio, en la tercera oración las premisas se exponen en primer lugar («Como sigas saliendo tanto» y «dedicando tan poco tiempo al estudio»), y la conclusión, al final: «vas a suspender».

Una vez que hayamos localizado el argumento en un texto o en una intervención, lo que debemos hacer es decidir si las razones o las evidencias son ciertas; y si sirven para respaldar la conclusión. O sea, si la conclusión se sigue de esas premisas. Por tanto, identificar las premisas y la conclusión es el paso previo a cualquier actividad argumental y al desarrollo del pensamiento crítico. Solo así se podrá conocer dónde se encuentran los argumentos —si los hay— y se podrá establecer si son o no solventes.

Para identificar las premisas puede resultar útil comprobar si se emplean elementos introductores como: *porque, toda vez que, como se demuestra por, debido a, dado que, así como, como indica/refleja/evidencia, está claro que, asumiendo que, visto que, como…* Se trata de términos o expresiones que nos pueden poner sobre la pista de que lo que sigue es una premisa. Pero tan solo pueden. No

ofrecen la certeza de que sea así. Es posible identificar esos términos o expresiones y que, sin embargo, no precedan a ninguna premisa, prueba o evidencia.

La bombilla no alumbra porque está fundida.

En este caso, no se pretende convencer de por qué la bombilla no alumbra. Simplemente se explica la razón. Por tanto, el indicador «porque» no sugiere que «está fundida» sea una premisa, una razón que avale la conclusión; simplemente es una explicación.

Al igual que ocurre —como veremos al tratarlas— en el caso de las conclusiones, cabe la posibilidad de que las premisas no se hayan expuesto; de que no aparezcan expresadas con claridad porque están implícitas. Ello se puede producir porque quien argumenta las considere evidentes o porque haya falta de cuidado en la exposición. Una identificación y análisis rigurosos de las premisas resulta indispensable para la evaluación del argumento, toda vez que a ellas corresponde la justificación o el respaldo.

Está en la lista. Por tanto, aprobó la oposición.

En este caso falta una premisa que se sobreentiende: «Todos los que aprueban la oposición aparecen en la lista». Cuando una premisa o una conclusión no está explicitada porque se sobreentiende, se denomina «entimema» (término griego que significa «en la mente»). Esos sobreentendidos se suelen producir porque parten de suposiciones. Aquello que quien argumenta da por sentado. Esas suposiciones pueden ser sobre hechos, como el ejemplo anteriormente mencionado, o sobre valores.

El tabaco debería estar prohibido. Provoca miles de muertes al año y graves enfermedades en el corazón y los pulmones.

En este caso hay una suposición por parte de quien mantiene este argumento basada en valores y que no se explicita: la salud pública está por encima de la libertad de elección. Descubrir estas suposiciones ayuda a determinar no solo las premisas implícitas, sino los planteamientos sobre los que se razona y, por tanto, un punto de partida fundamental para la refutación.

Toda vez que la función de las premisas o evidencias es probar la conclusión, estas no pueden presumir la conclusión. Es decir, no pueden asumir como cierto aquello que se intenta probar que es cierto, porque en ese caso no se está probando nada. Se trata de una falacia, de una debilidad en el razonamiento que se denomina

«petición de principio» (y que analizaremos en el capítulo dedicado a las falacias). Es decir, la verdad de la conclusión depende de la verdad de las premisas.

El presidente dijo la verdad sobre el escándalo de corrupción. Él no nos mentiría sobre eso.

La razón ofrecida («no nos mentiría sobre eso») para respaldar la conclusión («El presidente dijo la verdad») es exactamente la misma. Por tanto, solo es posible asumir que la conclusión es cierta si se asume antes que la premisa lo es; pero esto solo es posible si se asume también que la conclusión es cierta.

Igual que ocurre con las premisas (pruebas, evidencias), para identificar dónde se encuentra la conclusión de un argumento puede resultar útil comprobar la presencia de indicadores, términos que señalan que lo que les sigue es la conclusión. Por ejemplo: *en consecuencia, así, por consiguiente, entonces, por tanto, esto muestra/indica/evidencia/demuestra/prueba/sugiere que, está claro que, confirmar, acreditar, concluir, colegir, deducir, inferir, por estas razones, como resultado…* Esto no significa necesariamente que la conclusión deba venir precedida por alguno de esos términos o expresiones ni que tampoco el hecho de que estén presentes implique necesariamente que lo que sigue deba ser considerado una conclusión.

No salgas con él. Cada vez que lo haces te sientes mal y pasas varios días sin hablar con nadie.

En el argumento no hay ningún indicador de conclusión. Sin embargo, está claro cuál es: «no salgas con él».

La conclusión es la consecuencia lógica de aquello que se ha expresado. Es decir, en el caso de los argumentos inductivos (que veremos más adelante) no se trata de un resumen de lo que se ha expuesto, sino de aquello a lo que lleva lo que se ha expuesto. Así pues, es algo más que lo expresado y aporta, por tanto, más información de la contenida en las pruebas o evidencias.

Igual que ocurre con las premisas, la conclusión también puede estar implícita. Es decir, puede no estar expresada con claridad. A veces ocurre porque la conclusión es demasiado obvia para quien propone el argumento, y otras veces, por simple pereza argumental. En cualquiera de los casos, se debe tener la certeza de cuál es la conclusión antes de analizar el argumento a fin de evitar una crítica infundada.

Si le interesara el trabajo, habría llamado. Pero no lo hizo.

La conclusión, en este ejemplo, está implícita. Volvemos a estar ante un entimema. Se supone, en todo caso, cuál es: «No le interesa el trabajo».

Pero los argumentos no se presentan siempre de forma simple. En ese caso, nos encontramos ante argumentos múltiples. Existen dos tipos: el argumento con varias conclusiones y la cadena de argumentos. En el primero, de una sola premisa se derivan diferentes conclusiones.

Andrés hizo el mejor casting *de todos los actores. Así que él debe ser el seleccionado y conseguir el papel protagonista.*

Este argumento tiene tres proposiciones. La primera, que es la primera oración, es la premisa. Las otras dos, enlazadas por una conjunción copulativa, son las dos conclusiones.

La cadena de argumentos se produce cuando algunas conclusiones son, además, las premisas para otras conclusiones, de forma que las primeras conclusiones se convierten en subargumentos.

El paro seguirá aumentando el próximo año, así que serán necesarios más recortes. Por tanto, aún no hemos salido de la crisis.

Se observan dos proposiciones en la primera oración y una en la segunda. «Así que» y «por tanto» nos indican que estamos ante dos conclusiones. «Así que» introduce la conclusión de la premisa «El paro seguirá aumentando el próximo año». «Por tanto» introduce también una conclusión. En este caso, constituye la premisa «serán necesarios más recortes», que es la conclusión de la primera premisa. Puesto que las dos conclusiones no comparten la misma premisa, no se trata de un argumento con diversas conclusiones, sino de una cadena de argumentos. Por tanto, se trata de premisas y conclusión.

Como hemos visto, bien unas o la otra pueden estar implícitas (ocultas), pero además pueden exponerse no de forma aislada, autónoma, sino enlazadas. Esto se produce cuando la conclusión de un argumento es la premisa de otro. Los argumentos que se constituyen en premisas de otros se denominan subargumentos.

Una última consideración: para saber qué es un argumento (y, de este modo, lograr localizarlo) resulta útil, precisamente, tener claro qué no lo es. Las afirmaciones, las descripciones, las explicaciones, las preguntas y las órdenes no son argumentos. Hemos

visto que un argumento se compone de dos partes: las premisas y la conclusión. Por tanto, una afirmación no puede ser en modo alguno un argumento. Puede, eso sí, ser parte de un argumento. Lo mismo ocurre con las descripciones de cosas, sentimientos, emociones…, así como con las preguntas o con las órdenes.

Deberías visitar Cartagena de Indias.

En algunos países el voto es obligatorio. Los ciudadanos deben estar registrados en el censo y, cuando son las elecciones, tienen la obligación de acudir a votar. Si no lo hacen, se enfrentan a sanciones.

¿Piensa convencerte con ese tipo de razones absurdas y demagógicas?

Quédate ahí hasta que vuelva.

Ninguno de los ejemplos anteriores constituye un argumento. No hay ninguna razón o evidencia que respalde nada. En el primer caso podría ser la conclusión de un argumento, pero recordemos que un argumento debe tener dos partes: falta la premisa.

Las explicaciones, a pesar de no ser tampoco un argumento, sí pueden inducir a error porque su forma expositiva guarda un extraordinario parecido con los argumentos. Existen dos tipos de explicaciones: aquellas que se refieren a cómo hacer algo y aquellas que exponen por qué algo es cierto. Son estas últimas las que pueden ser confundidas con un argumento. Este tipo de explicaciones se componen de dos partes: lo que queremos explicar y las razones que ofrecemos para explicarlo. Lo que pretendemos explicar se puede confundir con la conclusión, porque además se suelen emplear los mismos indicadores que hemos expuesto más arriba. Y las razones que utilizamos para explicar el hecho o el fenómeno se pueden confundir con las premisas porque, además, utilizan los mismos indicadores que estas. Sin embargo, las explicaciones no son argumentos por dos razones: las explicaciones aclaran por qué algo es cierto y no hay ninguna duda de que el hecho explicado es cierto, mientras que el argumento no explica, sino que muestra que algo es cierto y, además, no existe un acuerdo inicial sobre si la conclusión es cierta o no. Por esas dos razones, la mejor manera de determinar si estamos ante una explicación o un argumento es ver si hay acuerdo sobre si la declaración (que se explica o que se concluye) es verdad. Si lo hay, probablemente estemos ante una explicación. Si no, es probable que estemos ante la conclusión de un argumento.

Marcel tiene el pelo mojado porque se ha duchado.

Marcel se ha duchado porque tiene el pelo mojado.

Aunque las dos oraciones incluyen el indicador «porque» y, aparentemente, dicen lo mismo, son distintas. La primera explica por qué tiene el pelo mojado. Es una explicación; concretamente, de la causa. La segunda, en cambio, es un argumento. «Tiene el pelo mojado» es una evidencia, una razón que avala la conclusión «Marcel se ha duchado». La información que expone por qué algo es de una forma determinada no puede no ofrecer evidencias de que es así. Y la información que respalda que algo es cierto puede no explicar por qué lo es.

Al valorar un argumento, hay una tendencia comprensible a centrarse en la conclusión y una tentación a considerar si se está de acuerdo con ella o no. Eso es irrelevante. Un argumento no se acepta por estar de acuerdo con la conclusión ni se rechaza por estar en desacuerdo; un argumento se acepta porque las evidencias sostienen o respaldan debidamente la conclusión, independientemente de lo que uno considere o le parezca. Por eso, al evaluar un argumento, en lo que hay que fijarse no es en la conclusión, sino en las premisas y en el razonamiento. Es decir, en las pruebas y en la relación que se establece entre ellas y la conclusión. Considerar la credibilidad de la conclusión y, a partir de ahí, evaluar el razonamiento supone incurrir en un error denominado sesgo de convicción o de creencia.

Para finalizar este capítulo, veamos cuáles son los aspectos en los que hay que fijarse para el análisis de un argumento:

- ¿Cuál es la cuestión sobre la que se argumenta o discute?
- ¿Cuál es la conclusión que se pretende demostrar?
- ¿Cuáles son las evidencias o razones, tanto explícitas como implícitas, que demuestran la conclusión?
- ¿Existe un uso intencionado o parcial en el lenguaje, alguna falacia, algún sesgo en las definiciones?
- ¿Qué tipo de razonamiento permite pasar de las premisas a la conclusión?
- ¿Las pruebas son suficientes, aceptables y relevantes?

CAPÍTULO 4
LAS EVIDENCIAS

Testimonios, declaraciones de expertos, estudios y encuestas son los principales recursos de donde se obtienen las evidencias para soportar una proposición. Existen dos tipos de testimonios: los aportados por testigos y los realizados por especialistas o autoridades.

En el primer caso, la presencia directa de los testigos resulta relevante y constituye una fuente fiable siempre que su testimonio sea imparcial y no esté condicionado por ninguna circunstancia. No se requiere, por tanto, ninguna especialidad, exigencia solo necesaria cuando se trata de un testimonio autorizado en un área determinada. Este tipo de testimonios se denominan «declaraciones empíricas». Informan de lo que las personas observan a través de los sentidos, bien directamente o mediante la exposición de lo que han podido observar otros.

Los testimonios parciales o procedentes de fuentes no autorizadas no pueden ser considerados fiables y, por tanto, no se deben esgrimir para respaldar proposición alguna.

Para que los testimonios procedentes de testigos sean válidos (aceptables), han de cumplir algunas exigencias: quien aporta el testimonio ha debido tener la oportunidad de presenciarlo sin predisposición alguna; el tiempo suficiente como para poder obtener la información precisa; y en condiciones físicas y sensoriales óptimas. Como se puede adivinar, con ello se pretende garantizar que el testimonio sea aceptable y que no concurra ninguna circunstancia (personal, física, ambiental) que pueda cuestionarlo.

Parece evidente que no es igual de válido el testimonio de alguien que vio toda la secuencia de un accidente que el de quien

llegó dos minutos después de que ocurriera; ni de quien lo presenció delante de sus narices y de quien escuchó el impacto y se dio la vuelta, aunque estuviera en el mismo lugar que el anterior; ni de quien lo vio a cien metros o el de quien se tuvo que apartar para que no se lo llevaran por delante; ni de quien tiene problemas de visión o de audición que de quien ve u oye perfectamente, ni de quien tiene algo que ganar o perder haciendo una declaración en uno u otro sentido de quien nada gana o pierde. Tampoco es igual de aceptable la declaración de quien asegura que ha visto un ovni en una noche que salió deliberadamente a buscar fenómenos extraños que la de quien atestigua que presenció un hecho inexplicable mientras caminaba; o la de quien jura haberlo visto después de haber consumido sustancias estupefacientes.

Las consideraciones que realizan los expertos sobre una determinada cuestión constituyen una de las categorías más importantes de las evidencias. Ante la imposibilidad irrefutable de saber de todo para poder argumentar, recurrir a las opiniones de autoridades o especialistas en determinadas materias que se desconozcan resulta un apoyo indispensable para la elaboración de los argumentos.

Pero para que esos testimonios tengan carácter probatorio y puedan ser utilizados como evidencias, deben reunir una serie de características. En primer lugar, el experto debe serlo en la materia que se aborda. Ser un especialista en un ámbito concreto no faculta para verter opiniones autorizadas en otros ámbitos. El carácter probatorio viene dado por el dominio de un contenido específico y no por el nombre de la persona. La formación recibida y la experiencia profesional son dos criterios que ayudan en la determinación de la solvencia de una autoridad.

En segundo lugar, debe ser una autoridad reconocida. Las publicaciones especializadas, el reconocimiento de otros colegas y los premios recibidos por su actividad, concedidos por instituciones relevantes, son algunos de los criterios que se pueden considerar para determinar la solvencia de la autoridad. Esta característica está relacionada con la idea de fiabilidad. Es decir, se trata de un experto serio y que dice la verdad.

En tercer lugar, la autoridad debe ser independiente. De poco sirve que sea un especialista reconocido en el tema sobre el que se argumenta si tiene intereses creados que puedan sesgar sus opiniones. Estos intereses pueden ser, básicamente, de carácter ideológico o económico.

En cuarto y último lugar, sus testimonios deben estar debidamente contextualizados. De nada sirve utilizar las declaraciones de una autoridad solvente, relevante e independiente si después no se refieren exactamente a la cuestión sobre la que se argumenta.

En cualquier caso, las declaraciones de autoridad pueden ser utilizadas como elementos probatorios en aquellos ámbitos que no generen controversia y se produzca cierto consenso. Hay algunas esferas del conocimiento, como las referidas a la moral, la filosofía o la política, en las que no solo existen opiniones encontradas o contradictorias entre diferentes autores, sino que incluso esas diferencias de criterio se mantienen desde hace siglos.

Los estudios y las encuestas constituyen otra fuente de uso común en la elaboración de pruebas o evidencias. Como en el caso de los testimonios, para que los estudios empleados como pruebas en un argumento se consideren aceptables, también deben reunir una serie de requisitos. Es fundamental conocer, por ejemplo, quién ha hecho y dirigido el estudio, su experiencia y sus motivos (para descartar posibles sesgos o predisposiciones); cuál es la antigüedad del informe (tal vez los resultados fueron relevantes en su momento pero el paso del tiempo les ha restado importancia porque se han producido nuevas circunstancias); si los métodos utilizados para realizar el estudio son los adecuados para evaluar lo que se pretendía; si los resultados se refieren a la cuestión sobre la que se argumenta y, en caso de que no sea así, si son extrapolables; si el estudio ha sido replicado o tenido en cuenta con posterioridad por otros especialistas o investigadores; si se está utilizando el trabajo original o la interpretación que hacen terceros.

Además, las encuestas deben cumplir algunos requisitos para que sean fiables y, por tanto, utilizadas como evidencias solventes. Las preguntas formuladas en ellas deben ser claras, imparciales, no inducidas; el encuestador ha de ser, igualmente, imparcial.

Resulta de extraordinaria importancia observar los datos técnicos de las encuestas porque reflejan consideraciones que necesariamente deben ser tenidas en cuenta si los datos que aportan pretenden ser utilizados en la construcción de un argumento. El margen de error es uno de esos datos. Se trata de un porcentaje variable que debe ser observado al interpretar los resultados, ya que estos pueden aumentar o disminuir con arreglo a ese margen. Es el error en el cálculo. Dicho de otro modo, todos los datos que arroja la encuesta pueden ser más altos o más bajos con el tope que establece el margen de error.

Cuanto menor sea el margen de error, mayor fiabilidad tendrá la encuesta porque los resultados se asemejarán más a la realidad. Si, por ejemplo, en una encuesta de intención de voto un partido aparece como el vencedor con una diferencia de dos puntos respecto del segundo pero con un margen de error del 3 por 100, habría que ser prudente para afirmar que el partido que, en principio, parece vencedor en realidad lo fuera, toda vez que con ese margen se podría dar la posibilidad de que el segundo resultara vencedor, incluso con un punto por encima respecto al anterior.

Hay algunas cuestiones que es preciso tener en cuenta para determinar si las encuestas son o no aceptables. Entre otras, se trata de las siguientes:

- Qué preguntas se han hecho y cuáles no. Parece una evidencia, pero de aquello sobre lo que no se pregunta será complicado obtener una respuesta.
- Si se han formulado las preguntas utilizando un lenguaje neutro o que predispone. La importancia del uso neutral del lenguaje, en las encuestas, es crucial. Las palabras sugieren y condicionan. No es lo mismo preguntar si se está de acuerdo con que se emplee un millón de euros, que preguntar si se está de acuerdo con que se gaste o que se utilice ese millón de euros. No es lo mismo preguntar sobre si se aprueban los recortes del gobierno, que preguntar sobre si se aprueba la política de equilibrio presupuestario.
- Cómo se han redactado las preguntas. Una encuesta seria incluye preguntas de control. Es decir, si se responde una cosa en una y la contraria (que es la misma hecha de otra manera) en otra, se anulan ambas respuestas.
- En qué orden se han hecho las preguntas. Siguiendo con el ejemplo anterior, no es lo mismo preguntar por diferentes políticas y después por la valoración del gobierno que hacerlo al revés.
- A cuántas personas se ha preguntado. Es lo que se denomina el universo. Para que la encuesta tenga validez, sea representativa y permita extrapolar los resultados, el número de personas preguntadas debe ser significativo a fin de reducir el margen de error.
- Cómo han sido seleccionadas las personas preguntadas. No es lo mismo una encuesta con criterios estadísticos —que contempla la representatividad del universo— que la respuesta voluntaria de los lectores de un medio de comunicación a unas preguntas colgadas en su página *web*. En este caso, además de que resulta muy difícil determinar quién responde y cuántas veces lo hace, hay un sesgo: contestan quienes utilizan ese medio de comunicación, por lo que

no resulta representativo, ni tan siquiera, entre la población de los propios consumidores de ese medio.

- Cuál es el margen de error. Esa cuestión está directamente relacionada con el universo seleccionado. Se refiere a ese porcentaje en que los resultados pueden fluctuar hacia arriba o hacia abajo.
- Si ha sido un cuestionario telefónico, personal o por *e-mail*. Los cuestionarios telefónicos no permiten observar al entrevistado y dificultan corroborar datos (como la edad).
- Si el contexto en el que se ha realizado la encuesta puede condicionar las respuestas. Preguntar sobre la subida de impuestos en mitad de una crisis tendrá previsiblemente unos resultados muy distintos a si se pregunta en tiempos de bonanza.

Como hemos explicado anteriormente, las evidencias son las razones, pruebas o premisas que respaldan una conclusión. Son los datos que soportan una proposición. Estos recursos pueden o no ser fiables. Si lo son, aportarán razones solventes para sostener una proposición. En caso de que no lo sean, no servirán para justificar la conclusión. El argumento será, por tanto, débil o insostenible. La fiabilidad de un recurso que aporta evidencias para sostener una conclusión es una cuestión de grado.

Las evidencias constituyen, por tanto, el punto fundamental que conviene valorar para determinar si el argumento se sostiene o no. Como ya se apuntó en el capítulo primero, las evidencias deben ser: suficientes, aceptables y relevantes. La suficiencia se refiere al número de razones esgrimidas para soportar convenientemente la conclusión sin que ninguno de sus extremos quede sin soporte. Por tanto, además de ser suficientes en número, deben serlo también en contundencia. No se trata de enumerar sin más, sino que deben establecer una relación directa e inequívoca con la conclusión. No han de ser, pues, circunstanciales.

La aceptabilidad de las evidencias guarda relación con la fuente, con la procedencia de los datos que respaldan la conclusión, sobre lo que trataremos a continuación. La aceptabilidad de una premisa o de una evidencia tiene que ver con la legitimidad de la fuente. Existen fundamentalmente tres tipos de evidencias: los testimonios, los estudios y encuestas, y los ejemplos. Para que cada una de ellas pueda ser utilizada adecuadamente en un argumento deben reunir una serie de exigencias. Dicho cumplimiento es lo que se denomina aceptabilidad; es decir, los condicionantes que dan validez a las evidencias.

Analizamos, por último, la relevancia. De nada sirve aportar pruebas que carecen de importancia para soportar la conclusión. No nos referimos exclusivamente a que las primeras guarden relación en el contenido con la segunda, lo que, por otra parte, resulta evidente. La relevancia viene dada sobre todo por el hecho de que las pruebas deben ser determinantes para sostener la conclusión. Que guarden una relación tangencial no es suficiente; deben tener una vinculación esencial y definitiva con la conclusión. Por tanto, la relevancia es una cuestión de grado. Es decir, una premisa puede ser más o menos relevante. Cuanto más respaldo dé una premisa a la conclusión, mayor será la relevancia.

Para valorar la relevancia de las premisas, es necesario determinar si son independientes o dependientes. Una premisa es independiente cuando, en el caso de que las otras sean suprimidas, sigue respaldando la conclusión. Y una premisa es, por tanto, dependiente cuando precisa de las otras para respaldar la conclusión y, si se eliminan, deja de respaldarla. Es importante determinar si las premisas son dependientes o independientes, porque al evaluar la relevancia de un argumento no pueden ser examinadas de forma individual para saber si respaldan la conclusión con suficiente contundencia. Será, así pues, necesario valorar la relevancia de cada premisa por separado y, a continuación, en su conjunto. Si no se procede de esta manera, se corre el riesgo de decidir que una premisa no es relevante al considerar que es independiente y, quizá, se trata de una premisa dependiente.

La contaminación es uno de los principales problemas de las ciudades modernas. La emisión de gases a la atmósfera de los vehículos es la causa de la mayor parte de esa contaminación. Por tanto, los ciudadanos estarán a favor de las leyes que limiten esa emisión de gases que provocan los coches.

Las dos primeras oraciones son las proposiciones que conforman las dos premisas que respaldan la conclusión. En este caso, se trata de premisas dependientes. Es decir, la conclusión no estaría respaldada si se suprime alguna de las dos porque la otra dejaría de tener sentido.

La Declaración de los Derechos Humanos prohíbe la discriminación por motivos de religión. La Constitución española garantiza la igualdad de todas las personas independientemente de su credo. Por tanto, existen leyes que protegen a los ciudadanos sean cuales sean sus creencias.

Las dos primeras oraciones, en este caso, son premisas independientes. Si se suprime alguna de ellas, la otra sigue respaldando la conclusión (tercera oración). Cuestión distinta es que ese respaldo sea menos contundente porque son menos las razones que lo avalan.

CAPÍTULO 5
LAS FALACIAS

Junto con la aceptabilidad y la suficiencia, la relevancia es la tercera característica que deben cumplir las evidencias para sostener una conclusión. Solo si se cumplen las tres estaremos ante un argumento fuerte, difícilmente rebatible. Que sea relevante no significa que una evidencia sea notable, interesante o llamativa. La relevancia supone que es importante pero no en sí misma, sino para la conclusión que pretende soportar. Por tanto, una evidencia es irrelevante si no es importante para la proposición que se pretende mantener, para la conclusión a la que se quiere llegar.

La falta de relevancia es uno de los errores más habituales que caracterizan a las pruebas o razones que se esgrimen para respaldar una conclusión. Y si no son relevantes, no sirven para alcanzar una conclusión.

Las falacias son debilidades en los argumentos que los vuelven inservibles. Son argumentos que tienen el aspecto de contundentes y que, sin embargo, violan las leyes del pensamiento crítico. La mayoría de las falacias en las que se incurre de forma más habitual guarda relación con la falta de relevancia.

Veremos, en primer lugar, las falacias por falta de relevancia consistentes en considerar la fuente de donde procede la prueba en lugar de la prueba en sí misma. En efecto, lo que cuenta para respaldar la conclusión es la prueba en sí y no quién la esgrime.

La falacia más importante en esta clasificación es el argumento *ad hominem*; es decir, dirigido contra la persona. Se ataca a la persona en lugar de cuestionar el argumento. El argumento no versa

sobre lo que dice una persona, sino sobre la persona en sí y suele ser un reproche que la cuestiona o mina su credibilidad.

Tiene gracia que me digas ahora que no debo decir lo que pienso, cuando hace unos días decías que había que ser crítico.

En vez de argumentar en el sentido previsible —por qué sí se debe decir lo que se piensa—, quien se manifiesta en este sentido ataca un supuesto cambio de opinión o una muestra de incoherencia. La actitud o la coherencia de quien mantiene una postura es irrelevante, salvo que sea eso sobre lo que se cuestiona. Lo importante, en este caso, sería dar razones para demostrar que sí se debe decir lo que se piensa.

Este tipo de falacia, utilizada con mucha frecuencia, tiene cuatro variantes: circunstancial, culpable por asociación, falacia genética y *tu quoque*. En el argumento *ad hominem* circunstancial, no se ataca directamente a la persona, sino a una circunstancia asociada a ella, a su vida, a su pasado, a su profesión...

¡Cómo no vas a estar en contra del aborto si eres creyente!

La confesión, las creencias, las costumbres, la militancia, las aficiones de quien argumenta son irrelevantes. Que haya una motivación para defender una u otra postura resulta evidente en algunos temas, pero eso no es lo que se cuestiona, sino las razones que se aportan para mantener una conclusión.

El argumento *ad hominem* culpable por asociación pretende descalificar lo que alguien mantiene (y a menudo a esa persona) al identificar su argumento con lo que han mantenido otras personas de dudosa reputación, de imagen cuestionable o, simplemente, mal vistas y que provocan un rechazo social.

Eso que defiendes es lo mismo que mantienen los terroristas. No merece la pena.

Conviene recordar que lo importante en la evaluación de un argumento no es quién lo esgrima, sino lo argumentado; no es quién lo invoca, sino el propio contenido. Si es válido, lo será independientemente de que lo haya expuesto una autoridad mundial de impecable reputación, una persona desconocida o un genocida. En este caso, se pretende desprestigiar un determinado argumento asociando a quien lo mantiene con quienes defienden un comportamiento despreciable. Posee una extraordinaria fuerza retórica y puede obtener un potente efecto persuasivo, pero nada tiene que ver con el pensamiento crítico.

La tercera variante del argumento *ad hominem* es la falacia genética. En este caso, la irrelevancia viene dada no por hacer referencia a la persona, sino al ámbito, al grupo o al momento en el que se genera el argumento.

No entiendo esa obsesión con el consenso. Al fin y al cabo, esa idea surgió en la Transición, cuando todo era muy distinto a ahora.

Que algo surja de otra cosa no implica necesariamente que comparta características con aquella de la que surgió. Una vez más, que una premisa tenga su origen en un periodo histórico o en otro es irrelevante. Lo que importa para respaldar la conclusión es el contenido de la prueba y no cuándo aparece. Es una falacia en la que se incurre más al responder o intentar refutar un argumento que al construirlo.

Una variante del argumento *ad hominem* culpable por asociación es el denominado *tu quoque*. Es decir, y tú también.

No me puedes decir que fumar está mal porque tú fumas una cajetilla al día.

Subrayar la hipocresía de quien argumenta, evidenciar que la persona que razona está sosteniendo lo contrario de lo que hace, puede ser un ejercicio retórico efectista pero, en modo alguno, constituye una evidencia válida para respaldar una conclusión. Es irrelevante la hipocresía o la coherencia de quien argumenta o de a quien se pretende refutar.

En todo caso, y aunque se ha subrayado que las consideraciones o ataques personales (en cualquiera de sus variantes) son irrelevantes, hay que hacer una excepción: si la cuestión sobre la que se argumenta es el comportamiento o el carácter de una persona, en este caso la información de índole personal sí es relevante. Por ejemplo: cuando se juzga si alguien miente, si es envidioso, si es agresivo...

Otro grupo de argumentos que adolecen de falta de relevancia está compuesto por las falacias que apelan a la falsa autoridad, a la celebridad, a la tradición (o la creencia común, las costumbres), al consenso, a la democracia, a la naturaleza, al sentido común, a la novedad y a la antigüedad, *non sequitur* (conclusión irrelevante y pensamiento desiderativo), petición de principio, argumento circular, apelaciones a la emoción (*ad baculum*, lealtad, piedad, *verecundiam*).

La falacia de falsa autoridad consiste en utilizar las declaraciones o aseveraciones de una autoridad en una materia referidas a otra materia en la que no se contempla como un referente.

El último Premio Nobel de Química considera que España debería preocuparse más por su patrimonio histórico.

Como hemos visto en el capítulo dedicado a las evidencias, una de las más utilizadas es la recurrencia a autoridades en la materia sobre la que versa la cuestión, y siempre y cuando esas autoridades puedan ser consideradas como tales porque reúnen los requisitos ya expuestos. En ese caso —y sin que ello implique que está exenta de crítica—, puede tener carácter probatorio en el asunto en el que sea especialista, pero en ningún otro, al menos si se propone como autoridad.

Se incurre en la falacia de la celebridad cuando se pretende que tenga carácter de evidencia lo manifestado por un personaje conocido o popular.

Marc Anthony dice que Punta Cana es el mejor lugar para vivir.

El solo hecho de que alguien sea conocido por su trabajo (actor, cantante, escritor, periodista) no confiere fuerza probatoria a lo que expresa, salvo que se refiera a su ámbito profesional o de especialidad. En tiempos de campaña electoral, los partidos políticos saben que rodearse de personas populares que reconozcan que les darán su voto y que, incluso, hagan campaña por una determinada formación, les pueden granjear votos. Sin embargo, que un cantante diga que vota a un partido porque es el que mejor programa electoral propone, es un testimonio con fuerza electoral y mediática pero argumentalmente irrelevante.

Un argumento que exhibe como prueba que algo es una tradición, una costumbre o que siempre se ha hecho así, es falaz.

No veo por qué hay que dejar de tirar un animal por el campanario. Es una tradición.

Que algo se haya hecho de una forma determinada desde hace años es irrelevante para determinar si está bien o mal, si procede o no. Que algo sea costumbre o tradición solamente lo define pero no le confiere carácter probatorio. De hecho, dejará de ser costumbre o tradición cuando se deje de hacer.

La falacia del consenso consiste en mantener que si la mayoría hace o dice algo, es que está bien o que es verdad.

Mucha gente piensa que todos los políticos son corruptos y que lo único que hacen es llevárselo.

Muy próxima a esta, en cuanto al contenido de los argumentos que se suelen esgrimir sobre determinadas cuestiones, encontramos la falacia de la democracia. Consiste en mantener que el resultado de una votación convierte la cuestión sobre la que se ha votado en cierta, en verdad o en deseable.

El 80 por 100 de los habitantes de Alabama han votado a favor de la pena de muerte. Así que esa es la mejor forma de que algunos criminales paguen por sus crímenes.

El voto permite la participación por igual de todas las personas, independientemente de sus principios o su pertenencia a uno u otro grupo. Es una de las garantías frente a un sistema dictatorial o autoritario. Pero eso no implica en modo alguno que, por el hecho de votar, se convierta en verdad, bueno o deseable aquello sobre lo que se vota, y que lo será —o no— con independencia de que se vote y del resultado de la votación.

La apelación a la naturaleza (argumento *ad naturam*) toma como patrón lo que ocurre en la naturaleza, que es lo que determina qué está bien o qué está mal.

Las relaciones homosexuales son antinaturales.

Si un comportamiento determinado encuentra su analogía en otro que se dé en la naturaleza, está bien; si es contrario a lo que ocurre en ella, está mal.

La apelación al sentido común se fundamenta en la idea de que lo que resulta de «sentido común» para quien argumenta tiene suficiente carga probatoria para demostrar lo que sostiene.

Es de sentido común que un Estado no puede gastar más de lo que tiene.

El problema radica en la falta de consenso sobre lo que es el «sentido común» aplicado a todas las proposiciones que se puedan someter a consideración y que, por otra parte, aun pudiendo existir cierto consenso sobre el sentido común en determinados ámbitos, la expresión puede ser utilizada no solo para apelar a esa certeza, sino como táctica para impedir la crítica. En cualquiera de los casos, la sola manifestación de que algo es o no de sentido común no tiene ninguna fuerza probatoria.

Nada está bien o es mejor por el mero hecho de ser nuevo. Con el mismo criterio, nada está bien o es mejor por el mero hecho de ser viejo.

Lo que dice Podemos es lo más indicado. Es la nueva política.

Lo que pretende el Partido Popular no lleva a ningún sitio. Es la vieja política.

En el primer caso, estamos antes la falacia de la novedad (argumento *ad novitatem*); en el segundo, de la antigüedad (argumento *ad antiquitatem*). El tiempo que tenga una idea, un grupo, una iniciativa, una cultura... no posee carácter probatorio. No es una evidencia para demostrar nada. Nada es mejor por ser más nuevo ni peor por ser más viejo; ni al revés.

La falacia *non sequitur* se produce cuando hay una falta de relación entre lo que se pretende probar y las pruebas que se aportan. Existen dos variantes: la conclusión irrelevante y el pensamiento desiderativo. La conclusión irrelevante supone concluir algo a partir de unas pruebas que nada tienen que ver con aquello que se pretende probar.

No creo que haya perdido tantas clases como para suspender. El último mes asistí todos los días.

El pensamiento desiderativo consiste en confundir los deseos con la realidad. Es un argumento en el que la conclusión no se sigue de las premisas porque estas se fundamentan en un deseo y, a partir de ahí, se concluye una certeza.

Espero de verdad que el Real Madrid vuelva a ganar la liga. Así que estoy seguro de que ganará.

Dicho de otro modo: querer que algo sea cierto no tiene fuerza probatoria para demostrar que lo es.

La petición de principio se produce cuando se pretende demostrar algo aportando como pruebas lo mismo que se quiere probar, expresado de otra manera. Es decir, dar por acreditado lo que se pretende demostrar.

Es muy obsesivo porque es muy absorbente en la relación que tiene con su pareja.

La verdad de la conclusión depende de la verdad de las premisas.

El argumento circular es muy parecido a la petición de principio. En este caso, las premisas no hacen más que reiterar la conclusión. Es decir, unas y otra dicen lo mismo.

Es ilegal defraudar a Hacienda porque lo prohíbe la ley.

Cuando se pretende hacer pasar como pruebas o evidencias las apelaciones a las emociones (del tipo que sean) para sostener un argumento, nos encontramos ante el sofisma patético. Se trata de un argumento falaz, puesto que recurrir a una emoción puede tener una gran fuerza retórica, condicionar la percepción, predisponer a la aceptación o el rechazo de lo que se mantiene, pero en modo alguno es una razón ni una evidencia, por lo que no presenta carácter probatorio. Se pueden invocar distintos tipos de emociones, y cada una de ellas recibe un nombre distinto. En cualquier caso, lo importante es que, independientemente del tipo de emoción y del nombre que reciba, ninguna confiere carácter probatorio.

El argumento *ad baculum* invoca una amenaza más o menos explícita para buscar la aceptación de la proposición.

Puedes opinar lo que te dé la gana en el artículo, pero la semana próxima he quedado con tu director, que es amigo, para comer.

La apelación a la lealtad utiliza la pertenencia a un grupo determinado y la conveniencia de defender unos intereses específicos para solicitar la aceptación o el rechazo de una proposición.

Eres socialista desde hace años. No puedes ahora ponerte a criticar públicamente al partido.

Apelar a la piedad o a la misericordia, es decir, dar pena, tampoco puede ser considerado como una razón para respaldar una determinada conclusión. Son los hechos, y no las emociones que provoquen, los que deben probar las proposiciones.

Le pido que me dé otra oportunidad para aprobar la asignatura. Ayer estuve malo, no pude estudiar y si suspendo me van a quitar la beca.

Al abordar las evidencias, subrayamos que los argumentos de autoridades reconocidas, solventes, independientes, constituyen una prueba para respaldar una conclusión. Sin embargo, hay veces en que esas autoridades son utilizadas no tanto por lo que dicen, sino por lo que representan, y se esgrimen no por lo que mantienen, sino con la idea de infundir temor a quedarse solo si no se asume lo que proponen y a la vergüenza que produciría su rechazo.

El papa dice que la Iglesia debe modernizarse. ¿Y tú que eres un simple creyente pretendes decir que eso es progresismo barato?

Otro tipo de errores por falta de relevancia lo componen las falacias que distorsionan la cuestión, bien consciente (como parte de una estrategia de confusión) o inconscientemente, por dejadez o impericia a la hora de argumentar. Son estas: el hombre de paja, la elusión de la cuestión, la pista falsa, la inversión de la carga de la prueba, la apelación a la ignorancia, la falsa dicotomía y el falso dilema.

La falacia del hombre de paja (o del espantapájaros) consiste en distorsionar la visión de la otra parte, el argumento expuesto y, a partir de ahí, criticar no el argumento original sino el distorsionado.

—Es importante conocer lo que piensa la gente.

—O sea, lo que tú dices es que hay que hacer lo que diga la gente.

En el argumento *ad hominem* observamos una ridiculización de la persona; en este caso, de la postura o del argumento esgrimido. La segunda oración, aparentemente, tiene que ver con la primera, pero solo en apariencia. La segunda proposición distorsiona lo que dice la primera para criticarla. Suele producirse cuando una parte pone en boca ajena algo que no coincide exactamente con lo que ha dicho.

La forma más burda de distorsionar un asunto que se somete a argumentación es eludirla, no entrar a cuestionarla. Puede parecer que se trata de una falacia que, necesariamente, debe resultar evidente y fácil de detectar. Sin embargo, encontramos giros retóricos que suavizan esa elusión y contribuyen a dar la impresión de que sí se aborda el asunto, aunque no es así.

—¿Van a pactar con la oposición?

—Más que pactar o no, lo importante es preguntarse si la oposición tiene propuestas claras para que este país progrese.

Una variante de la elusión de la cuestión es la pista falsa. En realidad, esta falacia supone una debilidad en el argumento porque tampoco lo cuestiona directamente. Consiste en introducir un tema aparentemente interesante para abordar el asunto pero que, en realidad, es irrelevante porque lo desvía.

—El independentismo en Cataluña no se soluciona con un referéndum, sino cambiando las formas de relación entre las instituciones, modificando la Constitución, garantizando la protección a la lengua y con una reforma fiscal.

—El problema es que no entiendes los sentimientos de la mitad de la población. Votando es como se solucionan los problemas en democracia. Esto tiene que ver con si se es demócrata o no.

No hay en la respuesta ni una sola referencia a las propuestas planteadas en la cuestión. Aparentemente podrían tener una relación, pero se introduce la idea de la importancia de votar, asociada al concepto de democracia, para desviar el asunto.

La falacia de la pregunta compleja o capciosa es otra forma de distorsionar la cuestión. Se produce cuando, bajo la apariencia de una sola pregunta, en realidad se está inquiriendo sobre varias cosas, de modo que, cuando se responde, no solo se dirime la pregunta aparente, sino también las otras que están implícitas en forma de presuposiciones para quien la formula.

¿Cuándo dejaste de chantajear a tu compañero para que te pasara los apuntes?

Si se responde a esta pregunta, se responde a dos: ¿Has chantajeado a tu compañero para que te pasara los apuntes? ¿Cuándo dejaste de hacerlo?

Cuando se argumenta, el peso de la prueba lo tiene quien deba demostrar algo. Es decir, la responsabilidad de demostrar es de quien quiere respaldar una proposición determinada. A eso se le denomina «carga de la prueba». En la arena judicial, quien acusa debe demostrar la acusación; esa es la parte que soporta el peso de la prueba. En el caso de que quien debe demostrar su conclusión pretenda que sea la otra parte quien pruebe lo contrario, estaremos ante una falacia por inversión de la carga de la prueba.

La universidad española está fatal. Prueba que estoy equivocado.

Una variante de esta falacia es la apelación a la ignorancia. Consiste en afirmar que una proposición es cierta porque nadie ha demostrado que sea falsa. Es decir, la falta de evidencias se considera probatoria. De esta manera, se requiere de la otra parte que, o bien la acepte, o bien pruebe que es falsa, incurriendo en una inversión de la carga de la prueba.

Nadie ha podido demostrar que no hay vida en otros planetas. Así que, la hay.

También son falaces los argumentos que ignoran la existencia de otras alternativas. En este grupo podemos incluir tres: la falsa

dicotomía, la línea divisoria y la falacia perfeccionista. La falsa dicotomía es un argumento falaz por dos motivos: bien porque ofrece como conclusión la elección exclusivamente entre dos posibilidades (las premisas) cuando, en realidad, hay más (carece, por tanto de exhaustividad), o bien porque las opciones planteadas no son excluyentes.

O estás a favor o en contra del aborto.

¿Estudias o trabajas?

Hay asuntos complejos que no se resuelven con estar a favor o en contra. En el primer caso, se puede no tener una opinión formada o estar a favor en unos casos y en contra en otros. En el segundo caso, es posible estudiar y trabajar a la vez.

Cuando esas dos opciones entre las que se propone elegir son igualmente buenas o malas, aunque una de ellas sea mejor o peor que la otra, se denomina falso dilema.

O se limitan los derechos individuales y garantizamos la seguridad, o protegemos los derechos individuales y asumimos el riesgo de un atentado.

En este caso las dos opciones son igualmente malas. El problema radica en que quizá la solución no pasa por optar por una de ellas, sino por asumir que la seguridad absoluta no existe y que el Estado debe invertir y perfeccionar los servicios de inteligencia y las fuerzas de seguridad.

Cuando quien argumenta ignora que hay otras opciones distintas a la elección entre la perfección o nada, entonces nos encontramos ante la falacia perfeccionista.

Si estudiar una carrera en la universidad no garantiza que vaya a tener trabajo, entonces no veo por qué debería estudiar.

Finalmente, la falacia de la línea divisoria consiste en asumir que no existe una línea clara que separe dos cosas o no hay diferencia entre ellas.

España no tiene un problema de pobreza. ¿Cuándo es una persona verdaderamente pobre? No es posible saber eso con exactitud.

Partiendo de la idea de que resulta difícil trazar una línea rotunda entre quién es «verdaderamente pobre» y quién no lo es, se concluye, por tanto, que el problema no existe.

CAPÍTULO 6

EL LENGUAJE

Si es importante aprender qué es el pensamiento crítico, identificar cuál es la cuestión, conocer las partes de un argumento y saber detectar las debilidades en las argumentaciones, no lo es menos comprender las posibilidades del lenguaje. Probablemente, es lo más importante, toda vez que ninguna de las otras consideraciones se puede abordar sin un empleo adecuado del lenguaje. Su uso inapropiado —bien de forma deliberada para manipular o condicionar la interpretación de un argumento, o bien por falta de conocimiento o desidia— es una de las causas frecuentes de que haya argumentaciones frustrantes y frustradas.

Por eso, antes de evaluar lo que se dice, es imprescindible entender lo que se dice. No es posible analizar o cuestionar un argumento si no se entiende. En el pensamiento crítico se debe realizar un uso neutral del lenguaje. Es decir, sin manipulación, sesgo, parcialidad ni prejuicio.

La precisión en el uso del lenguaje es indispensable. Ello implica, por tanto, evitar la vaguedad, la ambigüedad y la equivocación tanto en los conceptos como en las construcciones gramaticales.

Un término o expresión es vago cuando no se sabe exactamente a qué se refiere.

Volveré pronto.

¿Qué es pronto? ¿Media hora? ¿Una hora?

Hay expresiones que pueden ser esgrimidas con apariencia de prueba pero que en realidad no lo son, precisamente porque son

vagas, imprecisas. «Como todo el mundo sabe», «es evidente que», «está relacionado con», «implica que» o «los estudios demuestran» en realidad son expresiones que no concretan pero que transmiten la sensación de carácter probatorio. Al observar la presencia de ese tipo de expresiones, es fundamental solicitar que se concrete en qué medida se relaciona, qué justifica la evidencia, de qué manera está relacionado o por qué algo implica otra cosa. Con el mismo criterio, cuando se invocan estudios, será necesario que se concrete qué estudios. Solo de esta manera se podrá determinar si la premisa es cierta o no.

Encontramos tres tipos de proposiciones en las que se suele incurrir en vaguedades: aquellas que incluyen terminología técnica o jerga, las que establecen comparaciones y las que se sostienen sobre términos o expresiones que ya son de uso común. La terminología técnica, específica de un área de conocimiento, es imprescindible en determinados ámbitos como, por ejemplo, para la redacción de artículos científicos, para la relación entre los profesionales de un determinado sector... Pero hay otras veces que resulta innecesaria porque dificulta la comprensión del argumento. Con cierta frecuencia, su uso responde más al empeño de oscurecer una realidad para no tener que reconocer algo que se sabe que no será aceptado, o para dar la apariencia de control o de dominio sobre un tema determinado.

Cuando al establecer comparaciones se omite deliberadamente la parte con la que se compara, también nos encontramos ante formulaciones vagas:

Un 10 por 100 más de aloe vera ayuda a disimular las arrugas

¿Un 10 por 100 respecto a qué? ¿A otro producto de la misma marca? ¿A todos los productos que hay en el mercado? ¿A otro producto que no tiene nada de aloe vera? En este caso, la proposición incluye también un verbo de uso frecuente en determinados productos destinados al consumo: ayudar. Que algo contribuya a conseguir un objetivo determinado no significa que lo consiga: simplemente ayuda. Y, además, tampoco permite conocer el alcance de esa «ayuda». Es un verbo impreciso y que induce a establecer falsas conclusiones.

Finalmente, hay palabras o expresiones cuyo significado real se ha ido diluyendo o, por un uso determinado, ha cambiado notablemente respecto a su significado real, hasta resultar muy complicado conocer con exactitud su alcance o sus límites. Por ejemplo: liberal,

progresista, fundamentalista... El empleo de estos términos en un argumento precisa de aclaración antes de proceder al análisis.

Un término o expresión es ambiguo cuando tiene más de un significado. Existen tres tipos de ambigüedad: la sintáctica, la semántica y la referencial.

La ambigüedad sintáctica se produce cuando una proposición puede tener dos o más significados debido al orden o a la disposición de las palabras. Es una falacia denominada anfibología.

Supe lo que comentaste ayer estando en clase.

En este caso el orden de los términos provoca una confusión, al ser posibles dos interpretaciones: o bien que supe lo que tú comentaste mientras estaba en clase, o bien que yo estaba en clase cuando supe lo que tú comentaste.

La ambigüedad semántica se origina cuando se incluye una palabra que tiene dos o más significados, de forma que la expresión que la incluye puede ser interpretada de varias maneras.

Te espero en el banco.

Puede ser en una entidad bancaria o en un asiento.

Cuando esa palabra se utiliza varias veces pero con significados diferentes, estamos ante un equívoco o falacia de la equivocación. En una premisa se utiliza con un significado y en otra con otro distinto.

Los Populares se presentarán a las elecciones en mi pueblo.

Los de Podemos creen en políticas populares.

Los de Podemos deberían votar al Partido Popular.

En la primera premisa se emplea el término «popular» referido al Partido Popular; en la segunda, se utiliza el término como sinónimo de «para el pueblo, para las personas con menos recursos».

Cuando aparece más de una referencia para un pronombre definido o sintagma nominal, nos encontramos ante una ambigüedad referencial.

Debería haberle avisado con tiempo.

No queda claro si soy yo quien lo debería haber hecho u otra persona.

Pero la ambigüedad también se puede producir al hablar de grupos y cuando no queda claro si nos referimos al todo o a las partes.

Existen dos falacias referidas a este tipo de ambigüedad: la de la composición y la de la división. Se incurre en la falacia de la composición cuando se considera que como algo es verdad para las partes de un grupo, también lo es para todo el grupo.

El Sporting es un buen equipo porque todos sus jugadores son muy buenos.

Es evidente que nada tiene que ver que los jugadores sean buenos de forma aislada con que el equipo, en su conjunto, también lo sea. El equipo es mucho más que la suma de cada uno de los jugadores, y que un equipo sea bueno es el resultado de otras variables.

Se incurre en la falacia de la división cuando se produce la situación contraria: se presume que lo que es verdad para todo el grupo también lo es para cada una de sus partes.

No fue una buena ministra. Formó parte del peor Gobierno del país.

Que la acción de un gobierno en su conjunto sea considerada un desastre no significa necesariamente que el trabajo de todos y cada uno de sus ministros haya sido malo. De hecho, ha podido haber ministros que desarrollaran una extraordinaria labor pero que haya quedado oscurecida por un balance global negativo de la legislatura.

Existen otros recursos retóricos que introducen sesgos en la interpretación de una palabra o expresión y que desvirtúan el ejercicio del pensamiento crítico porque pervierten el significado de los argumentos, con la intención de condicionar o predisponer la aceptación o rechazo de quien debe evaluarlos. Uno de ellos es el eufemismo. Se trata de la utilización de una palabra o expresión positiva o neutra en lugar de otra (la que más se ajusta y describe la realidad) que conlleva una asociación negativa.

Para garantizar el futuro de la empresa, se procederá a una regulación de empleo.

Es una forma amable de decir que se producirán despidos. La «corrección política» no es más que otra forma de denominar al eufemismo con el pretexto de no ofender a determinados grupos religiosos o culturales. Sin embargo, su uso se ha ido extendiendo en el discurso político hasta alcanzar, en algunos casos, el absurdo. Por ejemplo, la «tolerancia cero con el racismo». Cuando la tolerancia no existe, porque es «cero», se denomina «intolerancia». Como el término resulta duro o como es precisamente la intolerancia la ac-

titud que define al racista, alguien debió de pensar que quien lucha contra el racismo no puede tener el mismo comportamiento que quien lo promueve, ignorando que la intolerancia no es ni buena ni mala en sí misma, sino en relación con qué.

El disfemismo es lo mismo pero en sentido contrario. Es decir, la utilización de una palabra o expresión negativa en lugar de otra (que se ajusta más a la realidad que describe).

Habría que regular de alguna manera la comida basura.

En sentido estricto no existe la comida basura. Existe la comida y existe la basura. Se refiere a la comida rápida en un sentido despectivo por ser de baja calidad. Sin embargo, ni toda la comida rápida está carente de calidad ni toda la comida elaborada da la garantía de tenerla.

Una variante del disfemismo es el «innuendo». No es más que una insinuación. En vez de utilizar un término con connotaciones negativas, se emplea uno que, aparentemente, es neutral, pero que insinúa algo despectivo.

—¿Está diciendo la verdad?

—Esta vez, sí.

La hipérbole, otro recurso retórico, es una exageración. Normalmente, las generalizaciones desproporcionadas —que hemos tratado en el capítulo dedicado a las evidencias— incurren en ella.

Todo en su vida es mentira, traición y falsedad.

Las preguntas retóricas son, precisamente, eso: preguntas que no son tales porque no buscan una respuesta. A pesar de estar formuladas con apariencia de pregunta, incorporan implícitamente la respuesta. Tienen la apariencia de una pregunta pero se utilizan con una finalidad persuasiva.

¿Alguien piensa que uno puede estar delinquiendo toda la vida sin que nadie se dé cuenta?

La personificación (o prosopopeya) es un recurso retórico que se produce cuando se atribuyen a objetos o seres irracionales características propias de una persona.

La cámara le quiere.

Como hemos explicado en el capítulo sobre el análisis de la cuestión, es muy importante determinar cuál es el asunto que se somete

a consideración. Con el propósito de aclarar los términos de esa cuestión, a menudo se utilizan las definiciones.

Existen diversos tipos de definiciones. La definición léxica se explica mediante el ejemplo y mediante el uso de sinónimos. Es la que proporcionan los diccionarios. Recurrir a ellos es la forma más sencilla para averiguar, en primera instancia, el significado de un término. Sin embargo, las definiciones de los diccionarios no son necesariamente suficientes para conocer el significado real de determinados términos que, con el paso del tiempo, hayan experimentado una evolución y un cambio de sentido. Los diccionarios tienen un carácter normativo, pero no en todas las circunstancias nos sirven para conocer bien sea el significado completo de un término, o bien el uso corriente. Por otra parte, todos los términos tienen una etimología. Pero el significado actual ha podido cambiar respecto a su origen. Cuando se apela al significado original de un término y se confunde con el actual, que es el objeto de la cuestión, se incurre en la falacia etimológica.

Es comprensible que el secretario no revelara las prácticas delictivas de su jefe. Al fin y al cabo, secretario es quien guarda un secreto.

Si bien el origen etimológico del término «secretario» tiene que ver, efectivamente, con el que guardaba un secreto, hoy en día el significado es muy distinto.

Otras veces, el diccionario no es la fuente más apropiada para conocer el significado de lo que se expone.

Esta Universidad apuesta por una educación de excelencia.

El diccionario de la Real Academia Española define «excelencia» como «superior calidad o bondad que hace digno de singular aprecio y estimación algo». Es decir, no aporta absolutamente nada para entender el significado de la expresión «educación de excelencia». Si buscamos «excelente», sabremos que significa «que sobresale por sus óptimas cualidades». Sigue siendo vago y difícilmente aplicable al término «educación». Si buscamos sinónimos de «excelencia», encontramos «de calidad». ¿Pero qué es una educación de calidad? ¿La que se imparte a un reducido grupo de alumnos con una atención personalizada? ¿La impartida por profesores con prestigio internacional? ¿La que emplea los recursos tecnológicos más avanzados? ¿La que prima la formación integral del alumno?

Una falacia vinculada a las definiciones léxicas es la denominada *Humpty Dumpty* (toma el nombre del personaje del cuento *Alicia en el país de las maravillas*). Consiste en dar a una palabra el significado que a uno le conviene, aunque nada tenga que ver con el que realmente posee. Es una alteración burda del significado de un término. Por ejemplo, se cae en esta falacia si definimos como «hombre honesto» a quien ha sido condenado en numerosas ocasiones por corrupción.

La definición por el ejemplo no expresa en sentido estricto el significado del término, sino que busca inferirlo, precisamente, utilizando como referencia algo que ya es conocido o indicando para qué sirve, cómo se utiliza...

Por conservador entiendo a alguien como José María Aznar.

Un trípode es sobre lo que colocas una cámara.

Finalmente, la definición mediante el uso de sinónimos pretende relacionar el significado de la palabra con otra que exprese lo mismo o cuyo significado sea muy parecido.

«Anacoreta» es lo mismo que «solitario».

Resulta de extraordinaria importancia, como hemos señalado, que las definiciones sean objetivas, imparciales y asépticas. La definición retórica, aquella que condiciona o predetermina el significado de un término, introduce un sesgo con una finalidad persuasiva y la aleja de los parámetros que establece el pensamiento crítico, dificultando la argumentación juiciosa, libre de prejuicios. Por tanto, desde la perspectiva del pensamiento crítico, definir, por ejemplo, mediante una metáfora, no es admisible.

«Aborto» significa «el asesinato de un niño no nacido».

El significado real del término, sin carga emocional ni sesgo alguno, es «interrupción del embarazo por causas naturales o voluntarias». De hecho, sería absurdo considerar como «asesinato de un niño no nacido» un aborto natural, toda vez que «asesinar» implica alevosía, lo que resulta de todo punto imposible cuando la interrupción se produce sin desearlo.

Asimismo, la definición tautológica carece de relevancia probatoria. Se trata de una definición en la que se incluye lo que se pretende definir, pero es incuestionable que resulta imposible explicar el significado de algo si es preciso conocerlo previamente para entender la definición.

Bueno es lo que está bien.

Este tipo de definición parte, como es evidente, de una tautología. Se trata de un recurso retórico que oscurece el argumento porque añade términos superfluos a otro que ya recogía de forma completa el significado pretendido.

Debemos luchar por una justicia justa.

La compasión debe ser una actitud compartida por todas las personas humanas.

CAPÍTULO 7

DOS MANERAS DE RAZONAR

Existen dos tipos de argumentos: el deductivo y el inductivo. Se han ofrecido diversas definiciones sobre lo que los diferencia. Una de ellas se refiere a la generalidad o la especificidad de las proposiciones. Desde esa perspectiva, un argumento deductivo va de lo general a lo específico, mientras que uno inductivo va de lo específico a lo general.

Preferimos, no obstante, establecer la diferenciación en estos términos: el argumento deductivo demuestra; mientras que el inductivo respalda o apoya. Esa es una de las diferencias fundamentales. Por otra parte, en un argumento deductivo, si las premisas son ciertas, la conclusión también lo es; mientras que en el caso de un argumento inductivo, no hablamos de la certeza, sino de la fortaleza del argumento.

En los argumentos deductivos, las premisas prueban la conclusión. Hablamos, por tanto, de validez. Si las premisas son verdaderas, la conclusión debe ser verdadera. La validez tiene que ver con la forma, con la estructura del argumento, con la relación entre las premisas y la conclusión; no con el contenido. En ese caso, decimos que la conclusión se sigue de las premisas. Es lo que se denomina «silogismo»; es decir, un argumento deductivo compuesto por tres proposiciones (dos premisas y una conclusión).

Toda acción violenta debe ser castigada.

Esta es una acción violenta.

Por tanto, esta acción debe ser castigada.

Cuando el argumento es válido, con unas premisas verdaderas y una conclusión también verdadera, estamos ante un argumento sólido.

Ninguna ciudad de Asturias tiene más de 300.000 habitantes.

Valladolid tiene más de 300.000 habitantes.

Por tanto, Valladolid no es una ciudad de Asturias.

En este caso, cada premisa es cierta en cuanto al contenido (los datos se pueden comprobar fácilmente) y el silogismo es válido en cuanto a la forma. Es, por tanto, un argumento sólido. La conclusión queda probada.

Puede ocurrir que el argumento sea válido (por la relación existente entre las premisas y la conclusión), pero que no pruebe la conclusión porque una o las dos premisas sean falsas.

A todos los españoles les gustan las sevillanas.

Beatriz es española.

Por tanto, a Beatriz le gustan las sevillanas.

Este silogismo pasa la prueba formal, de validez; pero no la del contenido porque la primera premisa (denominada premisa mayor) es falsa. No es un argumento sólido. Aunque la conclusión pudiera ser cierta, no lo es porque haya sido probada.

En los argumentos inductivos, como se ha señalado, las premisas no prueban ni demuestran nada; simplemente respaldan en mayor o menor grado una conclusión.

A partir de las siete empieza a haber retenciones en la carretera de Valencia.

Así que probablemente tendrás caravana al salir por la carretera de Andalucía.

Es decir, los argumentos inductivos no son ciertos o falsos, sino que son mejores o peores, más o menos contundentes. Cuanto más apoyo brinden las evidencias a la conclusión, más fuerte es el argumento; y al contrario.

A partir de las siete empieza a haber retenciones en la carreta de Valencia, de La Coruña y de Barcelona.

Así que probablemente tendrás caravana al salir por la carretera de Andalucía.

Las premisas (evidencias) de un argumento inductivo deben ser suficientes, aceptables y relevantes.

En cualquier caso, la distinción entre un tipo de argumento y otro es académica y aporta poco en el ejercicio práctico del pensamiento crítico.

CAPÍTULO 8

LA ARGUMENTACIÓN SOBRE ALTERNATIVAS

Cuando al argumentar planteamos una disyuntiva (o esto o lo otro), cuando tenemos que optar por una entre varias opciones, estamos argumentado sobre alternativas. A este tipo de razonamiento, deductivo, se le denomina argumento disyuntivo o dicotómico.

Lo sabes o no lo sabes.

La denominación «argumento disyuntivo» puede resultar confusa. Este tipo de argumento, si está bien elaborado, debe incluir todas las posibilidades de elección. Es decir, una disyuntiva plantea la elección entre diversas opciones; pero no necesariamente entre dos si existen más. Debe ser, por tanto, exhaustiva. Hay veces que no se conocen todas las opciones. Pero el hecho de que no se conozcan no significa que no existan.

¿Pasarás las vacaciones en la costa o en la montaña?

No se trata de un argumento disyuntivo bien formulado, toda vez que se podría decantar por disfrutar las vacaciones en una ciudad del interior. Por tanto, para que fuera correcto, el argumento debería incluir todas las opciones.

Un argumento sobre alternativas es cierto cuando al menos una de las opciones que se ofrecen lo es. Resultaría absurdo ofrecer alternativas y que ninguna de ellas lo fuera realmente.

Las disyuntivas pueden ser excluyentes o no excluyentes. Son excluyentes cuando solo puede ser cierta una de las opciones.

O te vas o te quedas.

Son no excluyentes cuando pueden ser ciertas una o varias de las opciones que se plantean. En este caso, para que el argumento esté bien formulado, debe incluir todas las opciones posibles: cada una de ellas, todas o ninguna.

¿Tomarás sopa, lentejas o las dos?

Para identificar un argumento sobre alternativas podemos fijarnos en la presencia de la conjunción «o», o de las expresiones «alguno de», «ninguno de», «a no ser que».

Un tipo de argumentación sobre alternativas es la negación de la disyuntiva. Se trata de descartar opciones. Es decir, se plantea un argumento con varias alternativas (expuestas en forma de disyuntiva) y se niegan todas menos una. La que queda, por tanto, debe ser cierta.

Si quiero tener más dinero debo trabajar más o salir menos.

No pienso salir menos.

Entonces tendré que trabajar más.

Otro tipo de argumentación válida sobre alternativas es la afirmación de una disyuntiva excluyente. Como se ha dicho, la disyuntiva es excluyente si todas las opciones no pueden ser ciertas a la vez.

—¿Esta noche sales o te quedas en casa?

—Salgo.

—O sea, que al final no te quedas.

Cuando una premisa ofrece solamente dos alternativas habiendo más, el argumento es falaz y se denomina falsa dicotomía.

¿Debe gobernar la izquierda o la derecha?

En los últimos tiempos se ha visto que hay otras opciones que son posibles y que no todo se agota en la elección entre dos alternativas. A menudo, plantear las cuestiones con estas falsas disyuntivas solo pretende simplificar los asuntos complejos y polarizar los análisis.

Otro tipo de falacia que se puede producir en un argumento sobre alternativas es la afirmación de una disyuntiva no excluyente. Es decir, no se puede concluir que una de las alternativas es cierta porque la otra o las otras son falsas si esas disyuntivas son incluyen-

tes, porque eso significa que pueden ser ciertas una o varias de las alternativas.

Puedes pedir postre, café o los dos.

Has pedido café.

Por tanto, no puedes pedir postre.

Resulta evidente que es posible pedir las dos cosas porque ambas opciones son compatibles. La disyuntiva es incluyente y al afirmar una de las dos alternativas no se puede concluir que la otra se descarte.

CAPÍTULO 9

LA ARGUMENTACIÓN CONDICIONAL

También denominado «hipotético», es un argumento claramente deductivo. Si se dan las condiciones que establecen las premisas, queda probada la conclusión. Es decir, el argumento condicional establece las condiciones que se tienen que cumplir para que la conclusión sea cierta.

Si vienes a casa, entonces te presento a alguien que te gustaría conocer.

El argumento condicional tiene dos partes: el antecedente y el consecuente. Si el antecedente es cierto, el consecuente también lo es. El antecedente está precedido por la conjunción «si»; el consecuente, por el adverbio «entonces». La presencia tanto de la conjunción como del adverbio no es imprescindible para que exista el argumento condicional.

Ven a casa y te presento a alguien que te gustaría conocer.

Tampoco es necesario que el antecedente se exponga en primer lugar.

Te presento a alguien que te gustaría conocer si vienes a casa.

Aunque la formulación completa de un argumento condicional se compone de tres proposiciones, no siempre están explícitas. Es decir, alguna se suele omitir porque resulta evidente (entimema).

Eres un demagogo

En este caso, el argumento completo sería:

Si dices eso, entonces eres un demagogo.

Lo dices.

Eres un demagogo.

Las condiciones que plantea un argumento condicional son de dos tipos: suficientes y necesarias. Una condición es suficiente cuando su presencia determina que se dé un hecho aunque puede haber otros que provoquen ese mismo hecho. Una condición es necesaria cuando su presencia es imprescindible, obligada, para que se dé un hecho determinado. El antecedente es la condición suficiente; el consecuente es la condición necesaria.

Si eres catalán, entonces eres de la Unión Europea.

Ser catalán es, por tanto, la condición para ser de la Unión Europea, y si no eres de la Unión Europea se puede afirmar, en este caso, que no eres catalán. El antecedente es una condición suficiente porque, si se da, podemos afirmar el consecuente. Pero no es una condición necesaria, porque si no se da no podemos negarlo. Es decir, es posible que uno sea de la Unión Europea sin necesidad de ser catalán.

El consecuente es una condición necesaria pero no es suficiente. Es necesaria porque si no eres de la Unión Europea, no puedes ser catalán. Pero no es suficiente porque ser de la Unión Europea no basta para afirmar que eres catalán. Se puede ser, por ejemplo, croata.

Al ser un argumento deductivo, si se dan determinadas condiciones (suficientes y necesarias), quedará probado. Puesto que se trata de un argumento deductivo, si las premisas son verdaderas, la conclusión también debe serlo. La afirmación del antecedente (o *modus ponens*) es una forma válida clásica de este tipo de argumento.

Si se emborracha, se pone muy divertido.

Se ha emborrachado.

Pues te vas a reír un montón.

Si se cumple la condición suficiente (el antecedente), entonces se puede afirmar el consecuente.

Insistimos en que solo nos referimos a la validez formal del argumento, que es perfectamente compatible con que el contenido sea absurdo e ilógico de todo punto.

La otra forma válida del argumento es la negación del consecuente (*modus tollens*).

Si se emborracha, se pone muy divertido.

Pues no se ha puesto muy divertido.

Entonces, no se ha emborrachado.

Es decir, si no se da la condición necesaria para afirmar el antecedente, entonces lo podemos negar.

Al evaluar un argumento condicional, conviene tener en cuenta algunas consideraciones. En primer lugar, en un argumento condicional no se afirma ni el antecedente ni el consecuente, sino que la verdad del antecedente es suficiente para la verdad del consecuente y que la verdad del consecuente es necesaria para la verdad del antecedente. Es decir, se trata de evaluar el argumento en su conjunto y no por partes. En segundo lugar, aunque se ha explicado que este argumento se caracteriza por la presencia de la conjunción «si» y el adverbio «entonces», no es imprescindible que aparezcan de forma explícita. En tercer lugar, el adverbio «entonces» puede ser sustituido por expresiones como «supone que», «implica que».

Que se ponga divertido implica que se ha emborrachado.

En cuarto lugar, aunque lo habitual es que el antecedente se exponga en primer lugar y, a continuación, el consecuente, el argumento se puede presentar con el orden inverso y ser igualmente válido. En quinto lugar, a veces el antecedente implica una condición suficiente y necesaria. Es lo que se denomina argumento bicondicional y se expresa con la fórmula «si y solo si».

Si y solo si tú me lo hubieras dicho, lo habría creído.

Finalmente, la conjunción «si» no es sinónimo de la expresión «solo si». La primera sirve para introducir un antecedente, mientras que la segunda presenta un consecuente. Puede generar confusión por el lugar que ocupa en el argumento.

Te llevaré a casa solo si me echas una mano.

Es decir:

Si te llevo a casa, entonces me tienes que echar una mano.

Cuando en vez de afirmar el antecedente, se niega, estamos ante una falacia que confunde una condición suficiente por una necesaria.

Si eres catalán, entonces eres de la Unión Europea.

No eres catalán.

Entonces, no eres de la Unión Europea.

Como se trata de una condición suficiente, negarla no es bastante para negar el consecuente. Se puede no ser catalán y ser de la Unión Europea.

Cuando en vez de negar el consecuente, se afirma, incurrimos igualmente en una falacia, ya que se confunde una condición necesaria por una suficiente.

Si eres catalán, entonces eres de la Unión Europea.

Es de la Unión Europea.

Por tanto, es catalán.

Ocurre lo contrario de lo expuesto más arriba.

Para probar la validez de un argumento condicional, utilizamos las siguientes preguntas:

a) Las condiciones ¿son necesarias?
b) Las condiciones ¿son suficientes?

CAPÍTULO 10

LA ARGUMENTACIÓN ANALÓGICA

Un argumento analógico es aquel que compara dos circunstancias. Se recurre a la comparación porque no se puede observar o conocer todo.

Las medidas de austeridad provocaron conflicto social en Grecia. Por tanto, también lo ocasionarán en España.

Para que el argumento sea válido será necesario comprobar los aspectos relevantes de la comparación. A partir de la comparación se obtiene nueva información. Por ejemplo, en el caso anterior, si bien hay similitudes entre las dos realidades, es probable que la comparación difiera en los aspectos más relevantes: situación económica previa, funcionamiento de las instituciones, deuda acumulada muy superior a la española...

El fundamento de este tipo de argumentación es sencillo: los casos similares deben ser tratados de forma similar. Por esa razón, las situaciones comparadas deben ser coincidentes en la mayoría de aspectos y en los sustanciales; si no, no es posible establecer un argumento analógico. Se produce, entonces, la falsa analogía. No se trata de contabilizar que hay más coincidencias que divergencias entre los dos aspectos o realidades comparadas, sino además que las coincidencias se producen en lo sustancial.

El argumento analógico es aquel que mantiene que algo tiene un atributo determinado porque otra cosa o circunstancia con la que se compara también lo tiene. La conclusión de un argumento analógico descansa sobre la comparación de esas dos cosas o circunstancias.

Si se ha demostrado que intervenir en Irak fue un desastre, no veo por qué va a ser una buena decisión hacerlo en Siria.

Es decir, si dos cosas son semejantes en varios aspectos, probablemente lo sean en otros. La conclusión incluye lo que se compara (intervenir en Siria), y la premisa es la prueba, aquello con lo que se compara (la intervención en Irak).

Existen tres tipos de argumentos analógicos: el literal, el histórico y el figurativo. El literal es el argumento analógico puro, ya que asemeja dos circunstancias de una misma categoría; por tanto, perfectamente equiparables.

Cancún y Punta Cana son muy parecidos. Si te gustó Cancún, te gustará Punta Cana.

La analogía histórica es aquel argumento que compara dos situaciones o períodos históricos.

La inseguridad que ahora siente Europa es la misma que sintieron los americanos hace más de diez años.

Finalmente, el argumento analógico figurativo o literario es el menos puro de los tres. Tiene una extraordinaria carga retórica, persuasiva. Compara circunstancias o situaciones que, si bien son distintas, guardan entre ellas importantes similitudes.

Cuando tienes un dedo con gangrena, lo que hay que hacer es cortarlo para evitar que se extienda al resto del cuerpo. Lo mismo con la corrupción.

En la analogía, cuanto más numerosas sean las semejanzas, más contundente es el argumento.

Las medidas de protección frente a la amenaza terrorista que se pretenden aprobar son las mismas que en Estados Unidos. Y allí, se violaron derechos individuales, aumentó la sensación de inseguridad, se han cometido abusos intolerables por parte de la policía, y las medidas están recurridas ante la Corte Suprema por atentar contra los derechos humanos.

Y, al contrario, cuanto más numerosas sean las diferencias, más débil.

Si te gusta andar, disfrutarás mucho escalando el Everest.

Existen algunas expresiones que nos indican que estamos ante un argumento por analogía como, por ejemplo, «por la misma razón» o «por el mismo motivo».

Si está prohibido comer en el aula, por el mismo motivo lo está comer en la biblioteca.

En cualquier caso, no es una condición necesaria la presencia de estas expresiones para determinar la existencia de un argumento analógico. Si la semejanza entre ambas circunstancias o hechos es igual, se denomina «a pari». En el caso de que lo comparado no sea igual entre ambas circunstancias, sino que una sea mayor o menor que la otra, se denomina «a fortiori». Se reconoce, en este caso, por la presencia de las expresiones «con mayor razón» o «con menor motivo», respectivamente.

Si se precisa la autorización de los padres para que un menor se haga un tatuaje, con mayor razón si lo que pretende es abortar.

Si su mejor amigo no lo convenció, con menor motivo alguien que no lo conoce de nada.

Para verificar la validez de un argumento por analogía, debemos tener en cuenta las siguientes consideraciones:

a) ¿Son parecidos los casos que se comparan?

Evidentemente, no deben ser iguales, porque en ese caso la comparación resulta absurda, pero sí deben incluir un número aceptable de similitudes que los hagan equiparables, y que deben referirse a aspectos esenciales. No se trata, por tanto, de que existan respecto a cuestiones secundarias o accesorias.

b) ¿Se describen con exactitud las características comparadas?

Este aspecto resulta de extraordinaria importancia cuando se elabora un argumento por analogía a partir de estadísticas. En ese caso, se puede incurrir en el error de comparar dos circunstancias a partir de criterios cuantitativos, que en ambos casos pueden ser parecidos e incluso iguales, sin observar que los cualitativos son esencialmente distintos.

c) ¿Son más relevantes las similitudes o las diferencias?

Ya se ha expuesto anteriormente que para que el argumento por analogía sea contundente, no solo deben ser más las semejanzas que las diferencias entre las dos circunstancias o hechos comparados; también deben ser más relevantes. Hablamos, por tanto, de un criterio cuantitativo y de uno cualitativo. La presencia de diferencias no cuestiona el argumento por analogía siempre y cuando se refieran a cuestiones poco relevantes o accesorias.

La principal falacia en la que se puede incurrir cuando se utiliza un argumento por analogía es la denominada falsa analogía. Se produce cuando las similitudes entre las dos situaciones que se comparan son poco importantes o muy discutibles, o cuando son más las diferencias entre ambas que las semejanzas. Existe, por tanto, una explicación alternativa que invalida la comparación.

CAPÍTULO 11

LA ARGUMENTACIÓN CAUSAL

Un argumento causal establece relaciones de causalidad. Es decir, determina la relación de causa y efecto. Las premisas son las causas; la conclusión, el efecto.

Mi amiga murió porque tenía cáncer.

Las causas son aquellos hechos o circunstancias que provocan el efecto. Por tanto, ocurren siempre antes, en el pasado. Esas causas pueden ser necesarias, suficientes o ambas.

Una causa necesaria es aquella que es exigible, indispensable, para provocar un efecto, pero no puede producirlo por sí misma.

Para sacar la carrera tienes que presentarte a los exámenes.

Es necesaria pero no es suficiente. De hecho, hay que presentarse a los exámenes y aprobarlos.

Para saber si una causa es necesaria, basta con comprobar si se da cada vez que se produce el efecto. Es decir, siempre que se produzca ese efecto debe haberse producido esa condición (causa).

Una causa suficiente es aquella que, por sí misma, provoca un efecto.

Cuando llueve, el suelo se moja.

Sin embargo, que llueva no es una causa necesaria para que se moje el suelo. Puede estar mojado porque alguien haya tirado agua. Por tanto, para saber si es suficiente debemos comprobar que provoca el mismo efecto siempre que esa causa se produce.

En un argumento causal, las premisas son las hipótesis (de lo que ha podido provocar algo) y la conclusión, la confirmación de esas hipótesis. En eso consiste un argumento causal: formular hipótesis y confirmarlas.

Para establecer las hipótesis causales y así poder valorar o formular un argumento causal, podemos recurrir a cinco principios (establecidos por el filósofo John Stuart Mill):

1. Método de la coincidencia: Establecer el elemento que siempre está presente, que es común, cuando se produce un determinado efecto. Para ello, se modifican otras circunstancias menos aquella sobre la que se sospecha que puede ser la causa y se comprueba si el efecto se produce. Si es así, probablemente habremos identificado la causa. Se obtendrán resultados siempre que hayamos sopesado todas las causas posibles y sus posibles combinaciones.

2. Método de la diferencia: Determinar qué es diferente cuando se produce un efecto en comparación con los casos en los que no se produce. Para ello se elimina la circunstancia sobre la que se sospecha que puede ser la causa, el resto se mantienen tal y como están, y se comprueba si el efecto se produce. Si no se produce, probablemente habremos identificado la causa. Como en el método anterior, será así siempre que hayamos valorado todas las causas, para no asumir el error de atribuir a una sola causa el efecto que podría ser el resultado de la combinación de varias.

3. Método combinado: Se trata de la utilización de los dos métodos anteriores de forma conjunta.

4. Método de la variación concomitante: Determinar la circunstancia que, cuando cambia, también hace cambiar el efecto. Es el mismo método que el de la diferencia, pero en vez de comprobar qué ocurre con el efecto cuando se elimina la circunstancia sobre la que se sospecha que es la causa, con este método simplemente se modifica; no se suprime.

5. Método de los residuos: Se trata de ver qué circunstancia o elemento sobra después de que se hayan atribuido diversas causas a diversos efectos, menos a uno.

Cuando una variación en un hecho está acompañada por una variación en otro hecho, estamos ante una correlación. Correlación no prueba causalidad. La correlación es simplemente una hipótesis que debe ser tenida en cuenta pero que no implica necesariamente

causalidad. Cuando se afirma, sin probar, que existe una relación causal a partir de una correlación, se incurre en una falacia denominada *non causa pro causa*.

Los niños que ven muchas horas la televisión suelen tener sobrepeso.

En realidad, aunque esto se suela producir (y tampoco es del todo cierto), la causa probable de que haya niños que tengan sobrepeso no es que vean la televisión, sino que mientras la ven suelen estar comiendo y, además, es tiempo que no dedican a practicar deporte o a jugar. Que dos hechos ocurran a la vez no implica necesariamente que uno sea la causa del otro. Al fin y al cabo, esa es la explicación de las coincidencias. Implica que se desconoce la posibilidad de otras explicaciones que sean alternativas.

Existen algunos términos o expresiones que nos pueden indicar que estamos ante un argumento causal. Por ejemplo: «es el resultado de», «crea», «produce», «porque», «efecto»... Pero, como hemos visto en otros apartados de este libro, ni la presencia de estas expresiones o términos implica que estemos ante un argumento causal, ni su ausencia excluye que exista.

Para poder probar la contundencia de un argumento causal, debemos considerar si:

1. Es consistente la relación entre la causa y el efecto.

Es decir, debemos comprobar si la mayoría de las veces que se produce una causa provoca siempre el mismo efecto. Insistimos en que se trata de la mayoría de las veces; no tiene que ser necesariamente siempre.

2. Es contundente la relación entre la causa y el efecto que se esgrime.

Además de que exista una relación entre la causa y el efecto, esta debe ser contundente. Esa fortaleza se observa al comprobar de qué manera se comporta el efecto cuando no existe la causa.

3. Es coherente la relación entre la causa y el efecto esgrimidos.

O, dicho de otra manera, si esa relación es razonable con arreglo a otras evidencias ya conocidas, que vayan en la misma dirección, y aportadas por informes, estudios, estadísticas.

4. Se cumple la secuencia temporal inherente a una relación causal.

Esto es, si la causa se produce antes que el efecto. Aunque, como hemos expuesto, que algo ocurra antes no implica necesariamente que lo que se produce después sea el efecto, en el argumento causal, cuando la premisa es la causa, debe producirse antes.

5. La causa es necesaria y suficiente para provocar el efecto.

En la argumentación causal se pueden producir tres falacias. La primera es la que resulta de confundir el hecho de que, como algo ocurre después de otra cosa, entonces ocurre a causa de esa cosa. Se denomina *post hoc, ergo propter hoc*. O sea, después de esto, por tanto a causa de esto. Es decir, que algo ocurra antes no significa que sea la causa. Eso debe ser una condición necesaria, pero no suficiente. Pueden existir otras alternativas.

Esta falacia tiene tres variantes: cuando se ignora la posibilidad de coincidencia; cuando se ignora la posibilidad de una causa común; y cuando se confunde la causa con el efecto.

Cuando voy a hacer la compra, siempre me encuentro a un pesado que se empeña en preguntarme por mi vida. Voy a dejar de ir a hacer la compra.

Se trata, como es evidente, de una coincidencia. No existe, pues, una relación causal entre una cosa y la otra.

Me dejé el móvil encendido al ir a dormir y me levanté con un dolor de cabeza insoportable.

Se ha ignorado la posibilidad de que dejarse el móvil encendido y levantarse con dolor de cabeza puedan ser los efectos de una causa común como, por ejemplo, haberse ido a la cama borracho o con un cansancio fuera de lo normal.

La televisión es la responsable de la violencia que se genera en la sociedad. No hay más que ver todas las noticias de los informativos sobre muertes, asesinatos...

Si hay más violencia en las calles, es probable que se muestre más violencia en los informativos de televisión.

La segunda falacia específica de los argumentos causales se produce al considerar una condición necesaria como si fuera una condición suficiente.

No sé por qué no hay luz en casa si pago el recibo todos los meses.

Pagar el recibo es una condición necesaria para poder tener luz, pero no es suficiente. Pueden haberse fundido los plomos, por ejemplo; o haberse producido una avería en el edificio.

La tercera falacia propia de la argumentación causal es la denominada «cuesta resbaladiza». Parte de la idea de que una causa provocará un efecto indeseable, y este será, a su vez, la causa de otro, y este de otro y así sucesivamente hasta provocar, en última instancia, un efecto terrible: una suerte de reacción en cadena. Es decir, que si se hace algo será imposible evitar que se produzcan una serie de consecuencias indeseables. Como si se tratara de un efecto dominó. La debilidad del argumento radica en que el primero de los efectos no está sólidamente demostrado.

Si empiezas fumando tabaco, seguirás con el consumo de marihuana. Y después cocaína. Y te convertirás en un drogadicto.

Resulta evidente que entre el consumo de tabaco y la drogadicción hay todo un mundo de relaciones causales imposibles, que comienzan en la primera: consumir tabaco provoca el consumo de marihuana.

Una de las confusiones más habituales se produce al suponer que la sola presencia de la conjunción «porque» es suficiente para dar por sentado que nos encontramos ante un argumento causal. No es cierto. Algunas veces esa conjunción nos indica que, efectivamente, lo que sigue es una razón o evidencia de algo y estamos ante un argumento causal; otras veces puede indicar que lo que sigue simplemente es una explicación. Como ya se ha expuesto en otra parte de este texto, razón y explicación no son lo mismo. Para determinar la diferencia y saber si estamos ante un argumento o una explicación, basta con identificar si lo que va a continuación de la conjunción «porque» es una razón, prueba o evidencia de algo, o si establece por qué o cómo es algo sin pretensión de probar la verdad, que se asume.

Otra distinción que conviene observar se refiere a la diferencia existente entre explicaciones y justificaciones. Cuando se confunde una explicación con una justificación, nos encontramos ante un argumento falaz. La explicación solo pretende exponer cómo o por qué ocurre algo, estableciendo una relación causal; la justificación es un argumento en el que la conclusión mantiene que el hecho o la circunstancia referida son justificables.

CAPÍTULO 12

LA ARGUMENTACIÓN MEDIANTE GENERALIZACIÓN

También denominado «mediante el ejemplo», «generalización a partir de una muestra» o «estadístico», es uno de los tipos de argumentación más utilizados. Consiste en generalizar una conclusión para todos o muchos de los miembros de un grupo a partir de la observación de una parte de ese grupo. La parte que se observa se denomina «muestra»; el grupo sobre el que se realiza la generalización se denomina «población». La muestra puede ser de tres tipos: autoseleccionada, aleatoria simple y aleatoria estratificada. La muestra autoseleccionada es aquella formada por personas que participan voluntariamente. Deciden por sí mismas ser parte de la muestra. Este método de selección plantea un serio problema de sesgo en la representatividad, ya que no es posible garantizar ni la cantidad ni la calidad. En la muestra aleatoria simple sí se produce una selección con arreglo a algún criterio. Es mejor que la anterior. Pero que una muestra sea aleatoria no implica que sea representativa porque para ello deberá tener un tamaño adecuado. Finalmente, en la muestra aleatoria estratificada se seleccionan determinadas categorías, así como una muestra aleatoria de tamaño representativo dentro de cada una de ellas. Es el tipo de muestra más completa de las tres.

Al fijarnos en una parte de los elementos de un grupo para después establecer una generalización, debemos tener en cuenta dos criterios: cantidad y calidad. El primero implica que los elementos observados deben ser suficientes respecto al total del grupo; debe ser un porcentaje significativo y garantizar el criterio de proporcionalidad.

Todos los musulmanes son terroristas.

Que haya terroristas que sean musulmanes, sí; que haya musulmanes que sean terroristas, también. Pero inferir que todos los musulmanes son terroristas porque la mayor parte de los atentados que conocemos sean perpetrados por musulmanes supone que ignora los más de 1.000 millones que hay en el mundo... y no cometen actos terroristas.

Cuanto más amplia sea la muestra, más contundente será el argumento. El segundo criterio se refiere a la representatividad de los elementos observados. Cuanto mayores sean las semejanzas entre esos elementos y menores sean las diferencias, más contundente será el argumento. Por ejemplo: inferir el elevado nivel de vida de los madrileños a partir de una muestra realizada solo en la urbanización más cara de la ciudad resulta de todo punto irrelevante porque carece de representatividad.

Las estadísticas, cuando se utilizan adecuadamente, tienen un sólido carácter probatorio y confieren una contundencia notable al argumento. Insistimos en que la clave radica en el uso adecuado; el solo aporte de los datos de una estadística no implica necesariamente que la conclusión esté bien respaldada. Por ello, debemos hacer algunas consideraciones. La primera es que no todas las cosas pueden ser medidas estadísticamente. Por ejemplo, el odio: es posible evaluar en términos estadísticos las actitudes que se podrían asociar a ese sentimiento, pero no el sentimiento en sí.

Otro aspecto que debemos tener en cuenta es que hay cuestiones que no pueden ser especificadas hasta el último detalle. Por ejemplo: el número de niños sometidos a trabajos forzados en el mundo; es posible tener una idea, una aproximación. Pero su concreción resulta de todo punto imposible, entre otras cosas porque se trata de una práctica ilegal. No hay, por tanto, un censo, y ello dificulta extraordinariamente el registro objetivo de los datos. En casos como el expuesto, cuando se aporta una estadística que afina tanto unos datos de difícil obtención, es probable que estemos ante la falacia de la precisión.

En la comparación de los porcentajes que arroja una estadística es imprescindible tener cuidado. Una argumentación por analogía exige que las realidades comparadas efectivamente lo sean y que sean debidamente salvadas las diferencias. Las estadísticas sobre inversiones en educación de dos países no son necesariamente equiparables por el hecho de ser estadísticas y de referirse a la misma materia. Sería necesario, en ese caso, comprobar respecto a qué

total se establece la inversión, la procedencia de la financiación, el universo de la comunidad educativa afectado...

Respecto a la presentación de los porcentajes, no es lo mismo hablar de porcentajes en términos absolutos que en términos relativos. Por ejemplo, pasar de invertir de un 1 a un 2 por 100 en energías renovables, en términos relativos supone un incremento del 100 por 100; en términos absolutos, un 1 por 100.

Por último, conviene extremar el cuidado cuando se realicen proyecciones estadísticas. Para establecer conclusiones de lo que ocurrirá en un futuro a partir de los datos que arrojan una estadística, es imprescindible tener la certeza de que las condiciones en las que se ha realizado la estadística permanecerán invariables con el paso del tiempo. Si no es posible garantizar eso, solo se podrá realizar la proyección en términos de probabilidad pero no de certeza, ya que si cambia alguna variable que ha determinado alguno de los resultados, es previsible que cambien igualmente los resultados.

Se pueden producir varios tipos de falacias al interpretar los datos estadísticos. La más habitual cuando se manejan las evidencias para demostrar una proposición es la generalización precipitada. Cuando se pretende demostrar una regla general a partir de pocos casos, aunque sean relevantes, se incurre en la falacia de generalización precipitada.

Todos los políticos son unos corruptos.

En estos casos el lenguaje resulta revelador, ya que se suele utilizar «muchos» o «todos» en lugar de «algunos», o «ninguno» en lugar de «pocos»; se suele emplear «a menudo» o «siempre» en lugar de «algunas veces», o «nunca» en vez de «pocas veces»; y también se suele usar «probablemente» en vez de «posiblemente».

Hay veces que, incluso, se ofrece un solo ejemplo. En esos casos, se suele tratar de una anécdota protagonizada por quien argumenta o por alguien a quien conoce. Estamos entonces ante la falacia denominada evidencia anecdótica.

Una vez que fui a Madrid me robaron en el metro. Madrid es una ciudad muy insegura.

Cuando se incurre en esta falacia en la argumentación, a menudo viene acompañada de otra: el pensamiento desiderativo; es decir, la confusión entre los deseos y la realidad al pretender que algo es verdad solamente porque se quiere que sea verdad.

Cuando en lugar de una anécdota se emplea un caso excepcional para probar una regla de carácter general, también se incurre en una falacia. Es la falacia casuística.

El otro día no dejaron a un periodista acceder a un acto por ser muy crítico. En este país no hay libertad de prensa.

Y si en vez de uno son varios los casos excepcionales que se esgrimen como evidencia para el respaldo de una proposición de carácter general, nos encontramos ante la falacia de la muestra sesgada.

El cien por ciento de los socialistas con los que he hablado son ateos. Todos los socialistas son ateos.

Uno de los errores más frecuentes en las generalizaciones precipitadas consiste en no observar los matices. Es decir, el grado de contundencia de lo que se afirma. Salvo en cuestiones matemáticas, la mayoría de los argumentos afirman conclusiones posibles o probables. Es un error hacer pasar por una conclusión necesaria lo que es una conclusión probable o posible.

Quienes beben alcohol en exceso acabarán con un cáncer de hígado.

Es necesario matizar si se refiere a todos, muchos, algunos, la mayoría... Y puesto que no es necesariamente así siempre, es indispensable que la proposición precise si es algunas veces, quizás, a menudo, con frecuencia, regularmente...

Cuando se ignora determinada información estadística al elaborar un argumento para así poder utilizar otra que, erróneamente, se considera relevante, también se incurre en una falacia. Se pretende considerar que las estadísticas no se deben aplicar en una situación determinada por la razón que sea (y que, lógicamente, tiene que ver con que obran en contra de quien argumenta).

Otra de las falacias que se pueden producir al argumentar sobre números o estadísticas es la del jugador. Consiste en dar por sentado que los resultados pasados que se producen de forma aleatoria determinan resultados futuros. Es evidente que el carácter aleatorio de unos datos es una evidencia suficientemente contundente para que no se tengan en cuenta como razón que justifique unos resultados futuros. Se incurre en esta argumentación falaz cuando se afirma que el motivo por el que se ha decidido comprar un número de la lotería con una determinada terminación es porque hace cien años que no ha salido. Cada vez que se juega, las probabilidades de ganar o de perder son las mismas.

CAPÍTULO 13
LA REFUTACIÓN

La refutación es un argumento que demuestra que la conclusión de otro es falsa. Es decir, que las pruebas no respaldan la conclusión. La refutación nada tiene que ver con el desmentido. Un desmentido implica negar que algo sea verdad. En la refutación, en cambio, hay un esfuerzo probatorio para demostrar que las premisas no respaldan la conclusión y que el argumento es, por tanto, falso.

Antes de refutar un argumento es imprescindible analizarlo. Solo así es posible determinar dónde se encuentra la debilidad o debilidades que permiten la refutación. Estos son los cinco pasos para el análisis de un argumento:

1. Determinar cuál es la conclusión que se defiende o la proposición que se mantiene.

En el capítulo 3 se recogen los criterios para identificar la conclusión. Conviene observar que es posible encontrar una cadena de argumentos en la que aparezcan subconclusiones; es decir, conclusiones de un argumento que, en realidad, es una premisa de la conclusión principal.

2. Examinar las evidencias o pruebas que respaldan la conclusión o proposición.

El capítulo 3 explica cómo reconocer las premisas y el 4, cómo evaluarlas. Es importante no perder de vista que puede haber premisas implícitas, que parten de suposiciones. Para analizar un argumento, debemos explicitar tanto las premisas como la conclusión: disponer en primer lugar las pruebas y, a continuación, extraer la conclusión que se desprende. Hay que tener en cuenta que quien

argumenta suele repetir ideas (bien por descuido, porque las considera importantes o porque considera que, a fuerza de repetir, la prueba se vuelve más sólida). Esas repeticiones deben ser eliminadas cuando dispongamos el argumento en su forma estándar.

3. Evaluar el lenguaje utilizado.

Las consideraciones del capítulo 6 resultarán útiles para precisar el lenguaje vago y ambiguo, eliminar los recursos retóricos y las reiteraciones, y para definir los conceptos.

4. Concretar el tipo de argumento.

Los criterios recogidos en los capítulos 7 a 12 permiten determinar si el argumento es deductivo (validez) o inductivo (fortaleza), así como examinar las características que le confieren validez y solidez.

5. Identificar la presencia de falacias.

En el capítulo 5 se exponen los errores más frecuentes en la argumentación.

Una vez que hemos evaluado el argumento, podremos determinar si es procedente la refutación y de qué manera proceder. Estos son los aspectos sobre los que podemos enfocar una refutación:

a) Las evidencias no son ciertas. Es lo más sencillo de realizar. Si quien argumenta sostiene algo que es falso, lo ponemos de manifiesto. Normalmente esto sucede cuando el interlocutor aporta datos falsos, cuando ofrece evidencias «objetivas» sobre las que resulta muy fácil determinar si son o no son verdaderas. Si se argumenta que no podemos seguir destinando el 50 por 100 del presupuesto general del Estado al pago de la deuda y en realidad se trata de un 23 por 100, solo hay que constatarlo.

b) Las evidencias son verdaderas pero irrelevantes. Determinar la relevancia supone valorar con un importante componente subjetivo. En todo caso, conviene no perder de vista que cuando hablamos de «relevancia» no nos referimos a una mayor o menor importancia, sino si lo es para soportar la conclusión. Que la ministra de Sanidad sea persona de confianza del presidente, con gran capacidad de trabajo y ganas de cambiar las cosas, aun siendo cierto, es irrelevante para sostener que debe seguir en el cargo, si no ha hecho más que salir de un problema para meterse en otro.

c) El argumento es incoherente. Se trata de uno de los peores cuestionamientos que se pueden realizar en una argumentación. Si

uno de los aspectos que debe definir una buena argumentación es la coherencia, detectar que no lo es resulta, sin duda, demoledor. Si se afirma que hay que votar por una formación política que tenga programa y equipo para que dirija el país y se pide el voto para una que no tiene programa ni equipo, es evidente que hay una falta de coherencia en la propuesta.

d) Las razones son verdaderas pero inconsistentes. Es de lo que adolecen los argumentos mal fundados; aquellos que no aportan suficientes evidencias o las que lo soportan son insuficientes y, por tanto, no es posible pasar de esos datos a la conclusión de manera solvente. Si afirmamos que un político debe dimitir porque se ha equivocado, aunque se haya disculpado y haya corregido su error; si aseguramos que es necesario aumentar el gasto en Defensa porque el Gobierno destina actualmente «poco» a ese ministerio; o si alguien aboga por la independencia de determinadas regiones y de otras no, sin aportar más explicaciones, en los tres casos los argumentos resultan inconsistentes esgrimidos de ese modo.

Inconsistencia, irrelevancia e incoherencia son tres conceptos fundamentales al analizar las razones. Son independientes y compatibles.

e) Las evidencias son ciertas, pero llevan a una conclusión distinta. La refutación en esta situación suele comenzar por «precisamente por eso» o «por esa misma razón» y llegar a una conclusión distinta o contraria a la que mantiene quien argumenta. Es una refutación de una extraordinaria fuerza porque quien rebate utiliza exactamente los mismos motivos para llegar a la conclusión que él mismo sostiene. Por ejemplo:

—Debemos abandonar la Unión Europea porque así podremos manejarnos por nuestra cuenta y no dependeremos de nadie.

—Precisamente por eso no debemos salir de la Unión.

En este caso, las mismas premisas permiten refutar la proposición para llegar a una conclusión que es exactamente contraria a la mantenida.

f) La conclusión no se sigue de las premisas. Se trata, sin duda, de un despropósito fácilmente rebatible porque incurre en la falacia *non sequitur*. Dicho de otro modo: cuando afirmamos que «eso no tiene nada que ver», estamos revelando esta debilidad argumental y evidenciando que las pruebas que un sujeto aporta no conducen a la conclusión que pretende.

g) Las evidencias son débiles. Sobre todo al utilizar las estadísticas, los argumentos de autoridad, los testimonios. Cuando abordamos este punto, supervisamos si cumplen los requisitos establecidos. Se trata de una forma de inconsistencia.

h) Se ha incurrido en una o varias falacias. Es importante estar muy pendiente de la exposición del argumento, pues es muy habitual tropezar en alguna falacia. Las falacias impiden que el razonamiento sea como debe, porque no permiten pasar de las premisas a la conclusión, porque eluden la cuestión o la carga de la prueba, porque la invierten, porque caen en afirmaciones gratuitas en lugar de aportar demostraciones...

i) Se manipula el lenguaje. Como hemos visto, en algunos casos no plantea ningún problema recurrir a determinadas figuras retóricas al exponer un argumento. En otras, referirse al tema sobre el que las partes discuten de una u otra forma es trascendental porque lo configura de una manera determinada y lo orienta en un sentido o en otro. Hay veces en que se utiliza el lenguaje de forma irresponsable, aunque no intencionadamente. Si no evidenciamos estos usos incorrectos, participamos de las denominaciones que se han establecido. Las asumimos porque no las evidenciamos y matizamos. Es fundamental llamar a las cosas por su nombre. De hecho, es un requisito previo para abordar adecuadamente una argumentación. No es lo mismo «tener derecho a» que «tener opción a». Quizá se pretenda decir lo mismo; quizá no se intente utilizar «derecho» en lugar de «opción». Pero lo cierto es que «derecho» remite a algo de mayor trascendencia que «opción» y no es lo mismo oponerse a una opción que a un derecho.

Tengo derecho a decir lo que me dé la gana.

Ese «derecho» debe referirse a sustentar lo que a uno le parezca, pero de forma razonada, no a verter afirmaciones gratuitas.

j) Fallan los matices. Como ya hemos visto, las conclusiones pueden ser necesarias, posibles o probables. La mayoría de las conclusiones que se mantienen suelen ser o posibles o probables. Por regla general, los argumentos no son concluyentes, salvo en algunos ámbitos, como en las matemáticas. Aunque, de alguna manera, los matices «debilitan» la contundencia del argumento, también lo hacen más preciso y dificultan la refutación. Los matices se pueden referir: al alcance de la proposición (algunos, bastantes, todos, muchos...); a la probabilidad de que ocurra lo manifestado (es posible, probable, podría, con certeza...); o al grado de compromiso de

quien argumenta respecto a lo que mantiene (sospechar, creer, estar seguro, saber...). Debe quedar claro ante qué argumento estamos, aunque a menudo no se explicita. Se puede refutar bien si se da este caso o bien si se confunde un matiz con otro.

k) No se incluyen excepciones. Hay circunstancias que impiden respaldar una conclusión, salvo que sean consideradas en el argumento. Se trata de las excepciones. Es decir, aquellas situaciones en las que la conclusión no se podría afirmar.

La última vez que fui, Mieres tenía muchos bares y sidrerías. Así que probablemente siga igual.

La última vez que fui, Mieres tenía muchos bares y sidrerías. Así que probablemente siga igual, salvo que la crisis haya afectado mucho.

En el primer caso no se contempla una excepción que podría cuestionar el argumento e impediría afirmar la conclusión; en el segundo, sí. Contemplar las excepciones al esgrimir el argumento no solo no lo debilita, sino que lo fortalece porque impide que sea refutado en ese punto.

Uno de los argumentos más utilizados en la refutación es la reducción al absurdo. Consiste en demostrar que la posición que se mantiene es falsa, evidenciando que, si no lo fuera, conllevaría consecuencias irracionales.

—Los homosexuales no deberían poder casarse porque no pueden tener hijos.

—De acuerdo. Si la razón para la prohibición es no poder tener hijos, entonces deberíamos impedir también que se casen los heterosexuales que sean estériles. Y en ese caso debería haber una ley que obligara a una prueba de fertilidad para tener la certeza de que lo son y que, por tanto, pueden casarse, lo que es absurdo.

Como se puede observar, en este caso no se argumenta en contra de la proposición, sino que se asume como cierta la posición que se cuestiona y se plantean las consecuencias que tendría mantenerla.

Bien es cierto que a veces no resulta sencillo consensuar qué se entiende por «absurdo», y lo que para una persona lo es, para otra puede no serlo. A veces, esa reducción al absurdo se basa en una analogía: «es como si», y se añade un argumento que, al compararlo con el anterior, convierte a este último en absurdo.

Decir que como ha ido a la universidad tiene que ser inteligente es como decir que por ser asturiano me tiene que gustar la sidra.

Esta forma de refutar tiene una notable fuerza retórica, pero no puede ser considerada como tal salvo que se detallen las semejanzas entre ambos argumentos que hacen que el inicial no sea válido.

La mejor manera de refutar un argumento es evidenciar la existencia de una contradicción.

—La libertad de expresión no debe tener ningún límite en ninguna circunstancia.

—¿Y cuando te injurian, te calumnian o te difaman?

—Bueno, en esos casos sí.

Conviene distinguir en este punto entre «contradicción» y «contrario». Dos proposiciones son contradictorias si una debe ser cierta cuando la otra es falsa, y viceversa. Por eso es una forma de refutación del enunciado negado. Sin embargo, es posible que dos enunciados no puedan ser verdaderos y que los dos puedan ser falsos. En ese caso son contrarios. Por ejemplo: «el Partido Popular es el más corrupto» y «el Partido Socialista es el más corrupto» son contrarios. Los dos no pueden ser verdaderos. Debe serlo uno de ambos. Pero puede que ambos sean falsos si, por ejemplo, «Podemos es el partido más corrupto».

Otra forma de refutar es mediante el contraejemplo. Es especialmente válida para las generalizaciones precipitadas. Un solo ejemplo es suficiente para demostrar la falsedad de una generalización.

—Todos los hoteles en Asturias están llenos durante el verano.

—Pues en el hotel que yo voy no había más de diez personas.

Se podría decir que, en todo caso, la excepción confirma la regla. No es más que un dicho, una forma de hablar. Si se piensa críticamente, una excepción no solo no confirma la regla, sino que la cuestiona. A menudo las generalizaciones precipitadas son rebatibles con un ejemplo porque no se han hecho con suficiente cuidado en la expresión y se ha optado por términos absolutos como «todos» o «siempre» cuando habría que decir «la mayoría» o «con mucha frecuencia», de forma que esgrimir un ejemplo en sentido contrario dejaría de ser un contraejemplo para refutar, ya que estaría incluido en las segundas expresiones.

Utilizar el recurso de culpa por asociación es otra forma de refutar. Consiste en exigir a quien mantiene una determinada posición, que para ser aceptada deberá utilizar los mismos principios en otros casos. Es decir, si las evidencias valen para este caso, deberán servir también para otros que tengan similitudes relevantes. Y en caso de que no asuma esa condición, deberá entonces explicar debidamente qué hace que el caso que sostiene sea distinto de otros propuestos.

—El Estado no debería subvencionar a los colegios que imparten una educación separando a los niños de las niñas. Es sexista y segregacionista.

—Por la misma razón, tampoco estarás de acuerdo con las ayudas a los clubes deportivos.

En realidad, esta forma de refutación descansa sobre la idea de la consistencia de las evidencias o las pruebas aportadas.

CAPÍTULO 14

LA ESTRUCTURA DEL RAZONAMIENTO

Una vez que hemos expuesto las partes del pensamiento crítico, será más sencillo comprobar cómo se combinan para formar el todo. De modo instintivo —cuando se habla— o de forma consciente —cuando se escribe—, utilizamos un modelo que estructura el razonamiento, basado en los siguientes elementos:

- Un propósito. Es decir, un objetivo. ¿Qué se busca con la intervención? ¿Qué pretende el artículo?
- Una idea central o tesis. ¿Cuál es la conclusión sobre la que gira el texto, el discurso, el análisis? ¿Es clara? ¿Es precisa? ¿Está adecuadamente formulada?
- Un punto de vista. ¿Desde qué perspectiva se aborda esa idea? ¿Es la única? ¿Hay otras? ¿Es la más indicada? ¿Está sesgada o condicionada por algo?
- Unas suposiciones. ¿Qué se da por sentado y no se explicita? ¿Es razonable?
- Unos datos. Son las pruebas, las evidencias, las razones que se aportan para sostener la proposición o tesis. ¿Son suficientes, relevantes y aceptables? ¿Incluyen algún sesgo? El lenguaje utilizado, ¿es correcto? Los términos, definiciones y conceptos empleados ¿son apropiados?
- Unas inferencias. ¿Qué tipo de argumentos se emplean (causal, analógico, condicional, sobre alternativas, generalización)? ¿Se sigue la conclusión de las pruebas o evidencias aportadas? ¿Es la única posible? ¿Existe alguna otra igualmente factible? ¿Hay alguna falacia que impida pasar de las premisas a la conclusión? ¿Se han observado las excepciones que podrían refutarla?

• Unas consecuencias. ¿Qué implicaciones conlleva mantener esa postura?

La formulación de estas preguntas y su contestación permiten la evaluación del razonamiento tanto de forma verbal como escrita.

¿De qué manera proceder cuando se desea abordar una cuestión para ser argumentada o debatida? ¿Cómo disponer los datos? ¿Qué decir antes y qué después? En definitiva, ¿cómo estructurar la argumentación?

Los pasos para preparar la argumentación sobre una cuestión son cuatro: reunir toda la información sobre el asunto; elegir los argumentos principales y secundarios; aportar las evidencias para cada argumento y subargumento; determinar un orden de exposición.

Veamos un ejemplo a partir de la siguiente proposición:

El Gobierno debería legislar para que los partidos políticos sean transparentes.

1. Reunir todas las ideas e información que se deban incluir en el escrito o en la intervención. Aunque pueden ser más o menos, sirven como ejemplo:

- Incremento de escándalos de corrupción.
- Malestar de la opinión pública.
- Lentitud de la justicia.
- No se sabe en qué gastan el dinero los partidos.
- Excesivo retraso en las resoluciones del Tribunal de Cuentas.
- Falta de información sobre la procedencia de algunas donaciones a los partidos.
- Experiencia en otros países.
- Relación entre corrupción y calidad democrática.
- Falta de reacción de los partidos.

2. Elegir los argumentos principales que se correspondan directamente con la tesis que se desea mantener (la proposición) o con la postura por la que se abogue y ordenarlos de forma lógica, teniendo en cuenta que algunos de ellos servirán para respaldar directamente la conclusión; otros lo harán indirectamente; y otros la cuestionarán. Estos últimos también se deberán examinar a fin de estar prevenidos ante una potencial refutación o, simplemente, para modificar la conclusión a la que pretendíamos llegar o la proposición que queríamos sostener:

a) Falta de transparencia en los partidos.

- No se sabe en qué gastan el dinero los partidos.
- Falta información sobre la procedencia de algunas donaciones.

b) La opacidad facilita los comportamientos corruptos.

- No hay necesidad de dar explicaciones.
- Cuanto mayor sea la obligación de rendir cuentas, más difícil resultará que se produzcan casos de corrupción.

c) Se genera desconfianza en las instituciones por parte de los ciudadanos.

- Aumento de escándalos.
- Lentitud de la justicia.
- Falta de reacción de los partidos.
- Retraso en las resoluciones del Tribunal de Cuentas.

d) A mayor transparencia, mayor calidad democrática.

- Las leyes contra la corrupción impiden la sensación de impunidad.
- El acceso a la información interna de los partidos despeja dudas.

3. Aportar las evidencias que respalden cada uno de los argumentos. Informes, noticias publicadas en prensa, reportajes, documentos elaborados por asociaciones de jueces, comparativas de legislación entre diferentes países que tengan leyes para garantizar la transparencia, encuestas autorizadas sobre la confianza en los políticos o sobre las principales preocupaciones de los ciudadanos, declaraciones de jueces reclamando más medios, proposiciones de ley relacionadas con el asunto y que no hayan sido aprobadas, estadísticas sobre el tiempo medio entre que se descubre que ha podido haber corrupción y la resolución final del caso, estudios de Transparencia Internacional... Todo ello permitirá respaldar cada una de las evidencias que justifican cada uno de los argumentos que, a su vez, sostienen la tesis.

4. Establecer el esquema que mejor se adapte a la cuestión que debe abordar:

- Cronológico. A partir del mismo ejemplo anterior, la cuestión debería ser abordada con una secuencia temporal. No es un esquema muy útil para este tema. Quizá sí para conocer la evolución de los casos de corrupción en los diferentes gobiernos del país en los últimos treinta años. Por ejemplo, durante la Transición,

los primeros gobiernos, el socialista, el popular, hasta llegar a la actualidad.

• Espacial. Si seguimos un criterio espacial, nos facilitaría más hacer un análisis comparativo sobre la cuestión en diferentes países que abordar en sí misma la necesidad de que el gobierno aprueba leyes en este sentido. Sí sería válido este esquema para demostrar que la aprobación de leyes para aumentar la transparencia ha tenido como consecuencia una disminución de los casos de corrupción en los países donde se hayan aplicado.

• Causa/efecto. Se establece una conclusión a la que se llega de forma lógica porque se expone desde la causa. Esa causa tendrá un efecto, que será la causa del siguiente argumento. A su vez provocará un efecto que, nuevamente, se constituirá como causa... y así hasta que quede demostrada la conclusión. Por ejemplo:

Aprobar leyes contra la corrupción aumentará la calidad de la democracia.

La falta de normativa contra la corrupción facilita comportamientos contrarios a la buena práctica política y, a veces, incluso a la ley.

Los comportamientos contrarios al ejercicio digno de la política contribuyen al alejamiento de los ciudadanos respecto de las instituciones y a aumentar la desconfianza.

Cuando se aumenta la desconfianza en los partidos y en los políticos, se quiebra uno de los principios esenciales del correcto funcionamiento de una democracia.

Para que una democracia sea fuerte, resulta indispensable el libre acceso a la información tanto sobre los recursos económicos de los partidos, como de los procedimientos de las adjudicaciones, del empleo de los presupuestos, de la agenda pública de los partidos...

Por tanto, se deben aprobar medidas que favorezcan la transparencia.

• Problema/solución. Examina los síntomas de un problema y propone posibles remedios. El problema debe ser significativo. Mientras no se solucione permanecerá porque es inherente a una determinada situación. La solución debe ser solvente y deseable. Ejemplo:

El Gobierno debe legislar para que los partidos políticos sean transparentes.

La falta de transparencia facilita que se adopten decisiones poco democráticas y que se dé un uso indebido a los recursos económicos (significativo).

Mientras el Gobierno no apruebe leyes que obliguen a los partidos a rendir cuentas, el problema permanecerá (inherente).

Las experiencias de los países que han legislado en este sentido demuestran que las medidas funcionan (solvencia).

Las ventajas de una legislación sobre transparencia favorecen la calidad democrática del país (deseable).

• Secuencia motivada. Es un método desarrollado por el profesor Alan Monroe en los años treinta. Consta de cinco pasos: llamar la atención sobre un problema (primer paso); plantear una necesidad (segundo) y la posibilidad de resolverla satisfactoriamente (tercero); evidenciar las consecuencias de estar de acuerdo y de no estarlo (cuarto); llamar a la acción (quinto). Estas son las cinco secuencias que debe seguir un buen discurso persuasivo. Una homilía, un mitin o la mayor parte de las intervenciones públicas de políticos sigue esa secuencia. Por ejemplo:

1. *España está gobernada por una oligarquía y una mafia.*
2. *Es posible acabar con esto o seguir por el mismo camino que nos llevará a más corrupción.*
3. *Podemos tiene una solución para acabar con esto.*
4. *Si no votas a Podemos, estarás siendo cómplice de una situación que se ceba con los más desfavorecidos y que sigue enriqueciendo a los de siempre.*
5. *Vota Podemos.*

Veamos otro ejemplo:

1. *España corre el riesgo de convertirse en Venezuela o en un país bananero.*
2. *Se puede impedir o acabar como un país tercermundista en la misma Europa.*
3. *El PP tiene una solución para evitarlo.*
4. *Si votas a Podemos te arrepentirás. Por algo no explican sus verdaderas intenciones, cambian de programa y dicen lo que la gente quiere oír.*
5. *Vota PP.*

Las pautas expuestas anteriormente resultan útiles cuando se trata de preparar una argumentación cuidada, con tiempo suficien-

te, ya sea para exponerla públicamente mediante discurso o para la redacción de un texto. Cuando se trata de abordar temas de forma más rápida, o sobre la marcha, se puede seguir otro método que permite enfocar la cuestión sin caer en lo fácil: la opinión sin argumentar, la afirmación gratuita, la primera ocurrencia, la frase feliz. Para no opinar lo primero que se viene a la cabeza, puede resultar útil plantearse algunas preguntas.

¿Es verdad?

A veces, algunos programas de radio y de televisión someten a análisis cuestiones que, en sentido estricto, no son ciertas. Suele ocurrir cuando se pide la valoración sobre una declaración realizada por un político. Cuando el secretario general de Podemos acudió en diciembre de 2014 a Televisión Española para ser entrevistado en el programa *La noche en 24 horas*, se produjo una situación que polarizó el debate posterior a la intervención. No pocos medios de comunicación aseguraron que el presentador había «felicitado» a Pablo Iglesias por la excarcelación de etarras (que se había producido esa misma mañana); otros aseguraban que el periodista había dado la «enhorabuena» al político; y otros, que había afirmado en vez de preguntar... Fue objeto de debate y de análisis, con mayor o menor extensión, en todas las cadenas de radio y televisión de ámbito nacional. Así se presentó la «noticia» y, a partir de ahí, los colaboradores hicieron las consideraciones que les parecieron. Pero ¿era verdad? ¿El presentador había felicitado o dado la enhorabuena al político? ¿Había afirmado? Veamos la transcripción de ese fragmento de la entrevista:

Presentador: En internet hay vídeos, del pasado lejano, muchos, muchísimos, y hay uno en el que hemos visto a Pablo Iglesias defender la salida de los presos de ETA de las cárceles. Esta semana está usted de enhorabuena entonces...

Pablo Iglesias: No es un problema de enhorabuena, y que nadie juegue con el dolor de las víctimas [...].

El presentador interrumpe: Para quien no sepa por qué he hecho la pregunta, esta semana hemos visto a varios terroristas de ETA con muchos crímenes a sus espaldas saliendo de las cárceles, por eso se lo he preguntado.

Pablo Iglesias: Sí, pero no es un problema de enhorabuena. En este país ha hecho política penitenciaria para sacar a los presos

de ETA de las cárceles el Partido Popular y el Partido Socialista. ¿El Partido Socialista se reunió con ETA en Argel sí o no? Sí. ¿El Partido Popular se reunió con ETA? Sí. ¿Quién habló de Movimiento Vasco de Liberación? José María Aznar. ¿Y cuál ha sido el principal instrumento que han utilizado los gobiernos españoles para negociar con ETA? Política penitenciaria. Hace dos semanas yo estuve en el Parlamento europeo votando con el PP. El PP y Podemos votando juntos. ¿Qué pudimos votar juntos el PP y Podemos? Votamos una resolución de apoyo al proceso de paz en Irlanda [...].

¿Acaso felicita el presentador al político? ¿Afirma que está de enhorabuena? ¿O quizá le está preguntando si está de enhorabuena como consecuencia de haber manifestado que la excarcelación de los presos de ETA era la forma de solucionar el «conflicto», toda vez que ya se habían producido algunas? ¿No es acaso una pregunta coherente con un sencillo planteamiento de causa efecto?

Por otra parte, si alguien mantiene que una determinada política es la clave para solucionar un problema y, por fin, se pone en práctica, ¿no es lógico que quien la haya propuesto esté de enhorabuena al ver que, ahora sí, va a ser posible resolver el problema, según su punto de vista? Por tanto, la respuesta de Pablo Iglesias debería haber sido, por ejemplo: «Desde luego que estoy de enhorabuena. Pero no solo yo. También deberían estarlo aquellos que creen que es necesario aplicar la política penitenciaria con inteligencia y con un solo objetivo: resolver de una vez un conflicto que ha provocado numerosas víctimas. Así lo creyó el PSOE. Y el PP también, aunque no quiera reconocerlo por intereses electoralistas. Yo soy muy claro en temas fundamentales». Otra cosa es que quizá no le resultara cómodo reconocerlo delante de miles de espectadores y por eso se sintiera obligado a advertir que el hecho de estar de enhorabuena no es incompatible con entender que las víctimas pueden tener toda la razón al manifestar su oposición, y que comprende que para ellas la solución debe ser otra.

Otra de las líneas de debate en las tertulias y en los programas que siguieron se refería a que el presentador no había preguntado sino afirmado; incluso insultado. Cualquiera que se haya molestado en leer sobre estrategias de argumentación o sobre retórica clásica o política podrá comprobar que una pregunta jamás podrá ser un insulto, porque un insulto es una afirmación. Dicho de otro modo, con una pregunta jamás se afirma, precisamente porque se pregunta.

Algunos analistas aseguraron que no era una pregunta planteada como tal. Suponer que solo se pregunta cuando la inflexión de la voz dibuja la curva de entonación propia de los interrogantes resulta de una simpleza extraordinaria. Si se repasa la intervención, se observará cómo tras el «entonces» hay puntos suspensivos, pausa valorativa, y una mirada al político, esperando la respuesta.

¿Es relevante?

Presentamos otro ejemplo tomado de la actualidad y que fue objeto de comentario en diferentes programas y secciones de tertulia:

Se conoce la fecha en la que Jordi Pujol deberá ir a declarar por presunto delito fiscal y blanqueo de capitales.

¿Es un asunto relevante como para preparar argumentos y ser sometido a análisis? Probablemente no. Lo es que se le investigue (por la sorpresa que supone, el escándalo que se inicia, la extrañeza que genera); lo es que se le impute (porque significa que hay indicios de la comisión de delitos); lo será lo que diga en el juicio y, finalmente, la sentencia y las consecuencias que ello tenga.

¿Por qué?

Es la pregunta que nos deberíamos hacer constantemente: ¿Por qué ha ocurrido algo? ¿Por qué es noticia? ¿Por qué alguien dice lo que dice? La respuesta remite a las causas probables de las cosas o a su explicación. Conocer las motivaciones ayuda a orientar el análisis posterior. De esta manera se puede comprobar que no hay razón para someter a análisis determinados asuntos o que no hay noticia donde parece que la hay, simplemente porque es publicada o difundida.

Suponer que es noticia (y que, por tanto, es potencialmente analizable) todo lo que aparece en un programa informativo implicaría asumir que los criterios que manejan los medios son siempre profesionales, que la aplicación de los criterios de noticiabilidad se cumple en todos los casos. Si así fuera, no sería necesario cuestionar si algo que aparece como noticia lo es o no lo es. Pero no ocurre así. Intereses políticos y empresariales —fundamentalmente— condicionan la acción de los medios. Ese condicionamiento se evidencia en la creación de noticias que no son tales, o en la ocultación

de otras que sí lo son y que no aparecen. Por ejemplo, cuando un informativo de televisión incluye una noticia sobre un *reality show* del propio canal. O cuando una cadena de radio no da la cuenta de resultados de la empresa que más invierte en publicidad en esa emisora, en caso de que no sean positivos. O cuando un periódico habla de determinados premios que concede el grupo de comunicación al que pertenece e ignora deliberadamente los organizados por otros medios que, quizá, pueden ser más relevantes.

¿A quién beneficia y a quién perjudica?

Es una pregunta que puede aportar una visión distinta del tema sobre el que se discute. Las filtraciones a los medios de comunicación suelen ser de asuntos de gran impacto: escándalos, corruptelas, delitos... Acaparan los análisis durante días. Hace algún tiempo, los espacios de análisis político y también los de información general se saturaron con las andanzas de un joven con «florida ideación delirante de tipo megalomaníaco», en palabras de la jueza que llevó el caso. Hubo quienes se centraron en las implicaciones institucionales, en cómo pudo ocurrir lo que supuestamente ocurrió, la responsabilidad de algunos políticos, y hasta hubo quienes sugirieron algún «análisis» sobre la juventud en España... Meses antes de que el personaje fuera detenido y de que empezara a airear lo que no está escrito, cuando aún nadie sospechaba nada, un programa de una televisión privada ya lo conocía casi todo. *El Mundo* se adelantó y el reportaje que le habían grabado ya no sirvió para la exclusiva. Pero ¿quién lo filtró primero a ese canal y después al periódico? ¿Con qué fin? Dicho de otro modo: ¿a quién beneficia y a quién perjudica que se haya sabido lo que, supuestamente, ha ocurrido?

¿Y si...?

Reflexionar sobre lo que no se somete a análisis es otra formar de pensar sobre lo que se propone. Puede parecer una contradicción, pero no lo es. Es más, permite realizar una valoración más amplia del tema y cuestionar, incluso, alguna de las conclusiones a las que se podría llegar si no se hiciera.

Hace unos meses, el secretario general del PSOE dijo que «daba libertad» a sus candidatos a las elecciones municipales y autonómicas para estudiar pactos con todos los partidos «menos con Bildu

y el PP». La expresión «dar libertad» podría hacernos pensar sobre el funcionamiento interno de los partidos, sobre su «disciplina»..., pero centrémonos en la segunda parte, que propició numerosas críticas al socialista por poner en el mismo plano a un partido compuesto por algunos miembros próximos a los terroristas de ETA y a otro en el que han militado políticos asesinados y otros amenazados por esa organización terrorista. La declaración de la que se hicieron eco los medios de comunicación no fue afortunada, y parece indudable que los motivos por los que había tomado la decisión sobre Bildu nada tenían que ver con los que justifican para él no pactar con el PP.

El análisis se puede centrar en la pertinencia de la declaración, en la torpeza, en las consecuencias que podía tener sobre los posibles pactos poselectorales... Pero ¿y si solo se hubiera referido a Bildu? ¿Y si solo hubiera mencionado al PP? ¿Y si hubiera «dado libertad» para pactar con cualquiera? La respuesta a esas preguntas no solo dibuja nuevos escenarios para el análisis, sino que también nos permite llegar a otras conclusiones que pueden complementar la reflexión inicial e, incluso, poner en cuestión algunas conclusiones a las que podríamos haber llegado si no se hubieran formulado.

¿Y si la presidenta de Andalucía hubiera obtenido mayoría absoluta? Quizá no se habría cuestionado el complejo panorama político que se adivinaba en todo el país con dos nuevas formaciones con llave para el gobierno en diferentes municipios y comunidades donde el PSOE no está tan bien asentado como en Andalucía. Así pues, plantear otras hipótesis (¿Y si...? ¿Qué habría ocurrido si...?) nos ayuda a reflexionar más allá de lo evidente, pero sin perder de vista que nos movemos en escenarios hipotéticos y que, por tanto, empezamos a jugar con probabilidades y no con certezas.

¿Podemos ampliar el foco?

Cuando utilizamos los escándalos de corrupción para cuestionarnos sobre el valor de la democracia; para pensar sobre la juventud y el sistema de valores, al conocer tres o cuatro casos de acoso escolar ocurridos en un corto espacio de tiempo; o para reflexionar sobre si es posible y hasta qué punto el entendimiento entre culturas, cuando nos fijamos en prácticas que nos resultan aberrantes en países con otras diferentes..., entonces estamos ampliando el foco. Nuestro análisis se vuelve más global y trasciende el detalle, el caso

específico que pareciera ser el centro de atención y que, habitualmente, lo es. Se trata de elevar el tema, de aprovechar lo ocurrido para plantear una argumentación que no se queda en el hecho sino que obliga a pensar en unas dimensiones más ambiciosas. De esa forma se contribuye con seriedad y solvencia al desarrollo del pensamiento crítico.

Una vez que hayamos respondido a estas preguntas y hayamos encontrado la perspectiva desde la que queremos abordar la cuestión planteada, podemos estructurar la argumentación siguiendo estos pasos:

1. ¿Cuál es la conclusión a la que deseamos llegar o la posición que queremos defender?
2. ¿Cuáles son las evidencias que podemos aportar para sostener esa conclusión o esa posición? Como se ha expuesto a lo largo del texto, para que sean sólidas, las pruebas deben ser suficientes, relevantes y aceptables.
3. ¿Cuáles son las suposiciones de las que partimos? ¿Son razonables?
4. ¿Cuáles son las excepciones que debilitan o anulan la conclusión o la posición mantenida?
5. ¿Qué aspectos podrían permitir refutar la conclusión o la posición sostenida?

EPÍLOGO

Como se ha expuesto al principio de esta obra, *Elementos del pensamiento crítico* es una primera aproximación del lector al análisis, la evaluación, la creación y la refutación de argumentos. Su único objetivo es ofrecer algunas pautas para saber qué hacer y en qué creer. Es evidente que por su extensión no pretende agotar el tema, sino constituir un punto de partida. Hemos priorizado la concisión y el carácter práctico frente a cualquier otro planteamiento. No obstante, el trabajo forma parte de un proyecto más ambicioso que esperamos pueda ver la luz próximamente y en el que se incluyen dos aspectos que, deliberadamente, se han dejado al margen: las técnicas de redacción y las de exposición pública de textos argumentativos. Tener claro de qué manera argumentar sirve de poco si la disposición y redacción de los argumentos no son las más adecuadas. Lo mismo ocurre cuando se trata de presentar esos argumentos de forma oral. Las enseñanzas que nos han dejado la oratoria y la retórica clásicas resultan de extraordinaria ayuda en este cometido.

Al final de esta obra conviene incidir en que el pensamiento crítico se adquiere y se ejercita con la práctica; con la observación analítica de las intervenciones y de los textos; con la mente abierta y la ausencia de prejuicios y sesgos, muchos de ellos comprensibles, pero que nos impiden acercarnos a la verdad de las cosas.

Desarrollar esta habilidad lleva tiempo. Exige esfuerzo. Pero los resultados compensan. A lo largo de cada día tomamos decisiones, más o menos trascendentes; defendemos posturas; discutimos; negociamos; votamos; intentamos persuadir o permitimos que nos convenzan. Y todas esas acciones descansan sobre lo mismo: los argumentos. El pensamiento crítico identifica y sistematiza los elementos para saber cómo manejarlos. Aquí se han expuesto los fundamentales.

GLOSARIO

Aceptable: Característica que debe reunir una premisa para respaldar una conclusión, teniendo en cuenta el recurso de donde procede la información que aporta.

Afirmar el antecedente: Condición suficiente de un argumento condicional.

Afirmar el consecuente: Falacia del argumento condicional. El consecuente debe ser negado.

Aleatoria: Característica de una muestra en la que todos los miembros tienen la misma posibilidad de ser elegidos.

Ambigüedad: Concepto que expresa que una situación, palabra o expresión puede tener dos o más significados.

Analogía: Comparación de dos circunstancias.

Analogía figurativa: Comparación de dos situaciones distintas pero que guardan cierta semejanza.

Analogía histórica: Comparación de dos periodos distintos.

Analogía literal: Comparación de dos cosas de la misma categoría.

Anfibología: Ambigüedad gramatical.

Antecedente: Es la primera parte de un argumento condicional que establece los requisitos para que se dé la segunda parte (consecuente).

Apelación a la falsa autoridad: Recurrir a una autoridad que nada tiene que ver con la proposición que un emisor pretende respaldar.

Apelación a la ignorancia (falacia): Afirmar que una proposición es cierta porque nadie ha demostrado que sea falsa.

Apelación al sentido común (falacia): Invoca lo que supuestamente es lógico pero sin necesidad de demostrarlo.

Argumentación: Proceso por el que se aportan evidencias para respaldar una conclusión.

Argumento: Suma de las premisas (evidencias) y la conclusión. No es, por tanto, sinónimo de evidencia (o premisa).

Argumento analógico: Establece las semejanzas entre dos cosas diferentes a partir de las circunstancias que son parecidas.

Argumento causal: Establece la relación causa/efecto entre dos hechos.

Argumento condicional: Establece la condición o condiciones que se deben dar para que se produzca un efecto.

Argumento de autoridad: Evidencia autorizada por su conocimiento, solvencia, reconocimiento e independencia.

Argumento deductivo: Las premisas prueban la conclusión. La conclusión debe ser cierta si las premisas también lo son.

Argumento disyuntivo: Ofrece dos opciones incompatibles entre sí. O la una o la otra.

Argumento inductivo: Las premisas respaldan la conclusión.

***Argumentum ad baculum* (falacia):** Apelación a la fuerza, al miedo. Una amenaza en toda regla.

***Argumentum ad hominem* (falacia):** Se dirige contra la persona o contra sus intereses para desacreditar. Desvía el tema que está en liza.

***Argumentum ad ignorantiam* (falacia):** Se asume que algo es verdadero porque no se ha probado que sea falso o que algo es falso porque no se ha probado que es verdadero. Falacia que suele ir próxima a otra: la inversión de la carga de la prueba.

***Argumentum ad misericordiam* (falacia):** Busca dar pena. Apelación a la piedad.

***Argumentum ad populum* (falacia):** Se pretende que lo que dice el pueblo o la mayoría es cierto, bueno.

***Argumentum ad verecundiam* (falacia):** Utiliza el respeto o la veneración a una autoridad como única evidencia para respaldar la conclusión. Distinto del argumento de autoridad.

***Argumentum ad antiquitatem* (falacia):** Apela a la tradición, a la costumbre para justificar una proposición.

***Argumentum ad novitatem* (falacia):** Defiende que lo nuevo es mejor que lo viejo.

Cambio de tornas: Método de refutación en el que una parte utiliza las mismas evidencias de la otra parte para llegar a la conclusión contraria.

Carga de la prueba: Responsabilidad de aportar evidencias por parte de quien afirma.

Conclusión: La proposición que es respaldada o probada por la información que contienen las premisas.

Condición necesaria: Imprescindible para que algo ocurra. En un argumento condicional, el consecuente es siempre condición necesaria del antecedente.

Condición suficiente: Es la circunstancia que garantiza un resultado. En un argumento condicional, el antecedente es siempre una condición suficiente del consecuente.

Consecuente: Es la segunda parte de un argumento condicional.

Contraargumento: Argumento que se opone a otro.

Contradicción: Dos proposiciones son contradictorias si una debe ser cierta cuando la otra es falsa, y viceversa.

Contundente: Argumento deductivo que es válido y cuyas premisas son verdaderas.

Correlación: Relación recíproca entre dos cosas. Ojo: correlación no implica causalidad. Que una cosa ocurra después de otra no supone necesariamente que esta última sea la causa de la primera (*post hoc, ergo propter hoc*).

Credibilidad: Característica que debe reunir la evidencia que procede de testimonios o expertos.

Cuestión: Asunto sobre el que se argumenta.

Definición: Proposición que explica el significado de un término.

Definición retórica: Aquella que condiciona o predetermina el significado de un término.

Dependiente: Premisa que precisa de otra para respaldar la conclusión.

Dicotomía: Proposición que ofrece dos o más alternativas.

Disfemismo: Denominación con intención peyorativa o que pretende reducir la categoría.

Eludir la carga de la prueba (falacia): No se aportan evidencias para sostener la proposición.

Eludir la cuestión (falacia): Se evita el tema.

Entimema: Premisa o conclusión no explicitada.

Estereotipo: Imagen comúnmente aceptada de un grupo, a menudo simplificada e imprecisa.

Eufemismo: Forma amable de referirse a algo en lugar de utilizar otra más precisa que resultaría más dura.

Evidencia: Pruebas que respaldan una proposición (premisas).

Evidencia anecdótica: Circunstancia aislada, normalmente vivida por quien argumenta, para respaldar una generalización.

Evidencia circunstancial: Aquella que no está directamente relacionada con la proposición.

Excepción: Circunstancia/s en la que la conclusión no puede ser afirmada.

Excluyente: Característica que debe reunir el argumento sobre alternativas.

Exhaustiva: Característica que debe reunir el argumento sobre alternativas.

Explicación: Proposición que muestra cómo o por qué ocurre algo o es de una forma determinada.

Falacia: Debilidad en el argumento que impide que las evidencias respalden la conclusión.

Falacia *ad misericordiam*: Apelación a la piedad.

Falacia *ad naturam*: Establece que está bien aquello que encuentra correlación con la naturaleza, que se sitúa como paradigma de lo correcto.

Falacia casuística: Generaliza a partir de excepciones.

Falacia de la afirmación del consecuente: En argumentos condicionales, consiste en afirmar el consecuente y pretender que también se afirma el antecedente.

Falacia de la celebridad: Una forma de falsa autoridad que, en este caso, se refiere a un personaje conocido.

Falacia de la composición: Asumir que lo que es cierto para una parte también lo es para el todo.

Falacia de la cuesta resbaladiza: Sugiere que una acción no deseada llevará a otra, y esta a otra, y así hasta provocar hipotéticas y terribles consecuencias.

Falacia de la división: Se asume que lo que es cierto para el todo también lo es para cada una de sus partes.

Falacia de la equivocación: Término utilizado en una premisa con un significado, y en otra, con otro.

Falacia de la falsa analogía: Comparación de dos circunstancias que no pertenecen a la misma categoría. Por tanto, no son comparables.

Falacia de la generalización precipitada: Se generaliza a partir de casos insuficientes.

Falacia de la negación del antecedente: En argumentos condicionales, consiste en negar el antecedente y pretender que se niega también el consecuente. Considera una condición suficiente (el antecedente) como si fuera una condición necesaria.

Falacia de la solución perfecta: Se asume que existe una solución perfecta a un problema determinado y, como la propuesta que una parte mantiene no consigue resolverlo por completo, debe ser rechazada.

Falacia del consenso: Se mantiene que si la mayoría hace o dice algo, es que está bien o es cierto.

Falacia del hombre de paja: Se distorsiona la posición de la otra parte para que la refutación sea más fácil.

Falacia del pensamiento desiderativo o ilusorio (*wishful thinking*): Sucede cuando se confunden los deseos con la realidad.

Falacia genética: Cuestiona un argumento teniendo en cuenta el momento en que se originó.

Falsa disyuntiva (falacia): Plantea opciones que no son incompatibles.

Falso dilema (falacia): Se propone que existen dos opciones, igual de malas o buenas, cuando en realidad hay más.

Generalización: Proposición sobre las propiedades que tienen en común una parte de los miembros de un grupo, clase o colectivo.

Hipérbole: Una exageración.

Independiente: Premisa que no necesita de otra para respaldar la conclusión.

Indicadores: Términos o expresiones que anteceden a una premisa o una conclusión.

Innuendo: Insinuación, a menudo con intención negativa.

Inversión de la carga de la prueba (falacia): Se pretende que sea la otra parte quien pruebe la verdad o falsedad de una proposición.

Jerga: Terminología específica de un área de conocimiento.

Matiz: Grado de contundencia de la conclusión.

Metáfora: Comparación en sentido figurado.

***Modus ponens*:** Afirmación del antecedente. Fórmula válida de un argumento condicional.

***Modus tollens*:** Negación del consecuente. Fórmula válida de un argumento condicional.

***Non sequitur* (falacia):** Se produce cuando una cosa no se sigue de la otra.

Pensamiento crítico: Habilidad para evaluar argumentos. Pensamiento juicioso y razonado sobre qué hacer o qué pensar.

Personificación: Atribución de características humanas a animales, objetos o conceptos abstractos.

Petición de principio (falacia): Se prueba una proposición parafraseando una premisa o, simplemente, repitiéndola.

Pista falsa (falacia): Incorporación de un nuevo argumento, relacionado con el tema en liza, para despistar.

***Post hoc, ergo propter hoc* (falacia):** Significa «después de esto, por tanto a causa de esto». Se afirma que porque algo ocurre antes, implica que es la causa.

Pregunta compleja o capciosa (falacia): Bajo la apariencia de una sola pregunta, en realidad se está preguntando sobre varias cosas.

Pregunta retórica: Aquella que no busca una respuesta porque está implícita.

Premisa: Razón o evidencia que respalda o prueba una conclusión.

Proposición: Juicio o declaración que afirma o niega la verdad de algo.

Proposición sobre hechos: La que se refiere a si algo es/fue o no.

Proposición sobre valores: La que se refiere a cómo debería ser algo o a si está bien o no.

Razonamiento: Proceso mental que se produce al pasar de las premisas a la conclusión.

Reducción al absurdo: Llevar al extremo la propuesta de la otra parte hasta que las consecuencias de su aceptación resulten ridículas.

Refutación: Acción de debilitar o anular el argumento de la otra parte.

Relevancia: Característica que deben cumplir las premisas para respaldar una conclusión. Que son significativas para respaldar la conclusión.

Sesgo: Predisposición. Distorsión. Error al realizar una muestra.

Silogismo: Argumento deductivo compuesto por tres proposiciones (dos premisas y una conclusión).

Sofisma patético (falacia): Apelación a las emociones.

Suficiente: Característica que deben cumplir las premisas para respaldar una conclusión.

Suposición: Proposición que se tiene como cierta y que no está explicitada.

Tautología: Figura retórica que consiste en añadir términos superfluos a otro que ya recogía de forma completa el significado pretendido.

***Tu quoque* (falacia):** Una forma de falacia *ad hominem*. Tú también o tú más.

Vago: que carece de precisión.

BIBLIOGRAFÍA

ARP, R., y WATSON, J. C., *Critical thinking. An introduction to reasoning well*, London, Bloomsbury, 2015.

BOWELL, T., y KEMP, G., *Critical thinking*, London, Routledge, 2010.

BRETON, P., *La argumentación en la comunicación*, Barcelona, UOC, 2014.

BROWNE, N. M., y KEELEY, S. M., *Asking the right questions. A guide to critical thinking,* New Jersey, Prentice-Hall, 2007.

BURGER, E. B., y STARBIRD, M., *The 5 elements of effective thinking*, Woodstock, Princeton University Press, 2012.

CAREY, S. S., *The uses and abuses of argument*, California, Mayfield, 1997.

CATTANI, A., *Los usos de la retórica*, Madrid, Alianza, 2003.

FREELEY, A. J., y STEINBERG, D. L., *Argumentation and Debate*, California, Wadsworth, 1999.

GARCÍA DAMBORENEA, R., *Uso de razón. Diccionario de falacias*, Madrid, Biblioteca Nueva, 2000.

HERRERO, J. C., *Una forma de hablar*, Madrid, Pablo Iglesias, 2004.

— (ed.), *Comunicación en Campaña*, Madrid, Pearson, 2014.

— *Pero ¿qué me estás contando? Tertulianos, políticos y pensamiento crítico*, Kindle Edition, 2015.

HERRERO, J. C., y BENOIT, W., «Análisis funcional de los debates en las elecciones generales de 2008», *Revista ZER*, noviembre, 2009, pp. 61-81.

HERRERO, J. C., y RODRÍGUEZ CHULIÁ, A., *El Candidato. Manual de relaciones con los medios,* Sevilla, Comunicación Social, 2008.

HUNTER, D. A., *A practical guide to critical thinking*, Canadá, Wiley, 2014.

KAHANE, H., *Logic and comtemporary rhetoric*, California, Wadsworth, 1995.

KOCH, A., *Speaking with a purpose*, Massachusets, Allyn and Bacon, 1998.

LAPAKKO, D., *Argumentation: Critical thinking in action*, New York, Bloomington, 2009.

LEHRMAN, R., *The Political Speechwriter's Companion: A Guide for Writers and Speakers*, Washington, CQ Press, 2009.

LUCAS, S. E., *The art of public speaking*, New York, McGraw Hill, 2004.

MOORE, B. N., y PARKER, R., *Critical thinking,* New York, McGraw-Hill, 2015.

NOSICH, G. M., *Learning to think things through*, Boston, Pearson, 2012.
PERELMAN, Ch., y OLBRECHTS-TYTECA, L., *Tratado de la argumentación*, Madrid, Gredos, 1994.
PERLMAN, A. M., *Writing great speeches,* Needham Heights (MA), Allyn and Bacon, 1998.
PIRIE, M., *How to win every argument*, New York, Bloomsbury, 2008.
RAINBOLT, G. W., y DWYER, S. L., *Critical thinking. The Art of Argument*, Stamford, Cengage, 2012.
RIEKE, R. D., y SILLARS, M. O., *Argumentation and decision making process*, Illinois, Scott, Foresman and Company, 1984.
SWATRIDGE, C., *Oxford guide to effective argument and critical thinking*, Oxford, Oxford University Press, 2014.
THOMSON, A., *Critical reasoning: a practical introduction*, New York, Routledge, 2009.
TITTLE, P., *Critical Thinking*, New York, Routledge, 2011.
TOULMIN, S., *The uses of argument*, Cambridge, Cambridge University Press, 1958.
VERDERBER, R., *Comunicación oral efectiva*, Madrid, International Thomson Editores, 2000.
WALLER, Br. N., *Critical thinking. Consider the verdict*, New York, Pearson, 2012.
WESTON, A., *Las claves de la argumentación*, Madrid, Ariel, 2009.
ZIEGELMUELLER, G. W., y DAUSE, C. A., *Argumentation inquiry and advocacy*, New Jersey, Prentice-Hall, 1975.

ÍNDICE POR TEMAS

Aceptable, 18, 36-41, 111.
Ad hominem, falacia. 45-47.
Afirmar el antecedente, 73, 111.
Afirmar el consecuente, falacia, 72, 115.
Aleatorio, muestra, 88.
Alternativas, argumentación por, 67-70.
Ambigüedad, 57-58, 111.
Analógico, argumento, 75-78, 111.
Anfibología, 57, 111.
Antecedente, 71-74, 111.
Apelación a la emoción, falacia, 47, 118.
    A la antigüedad, 47, 50, 113.
    A la falsa autoridad, 47-48, 111
    A la ignorancia, 52-53, 111.
    A la lealtad, 47, 51.
    A la naturaleza, 47, 49, 114.
    A la novedad, 47, 50, 113.
    A la piedad, 47, 51, 112.
    A la reverencia, 47, 112.
    A la tradición, 47-48, 113.
    Al miedo, 47, 51, 112.
    Al pueblo, 47, 49, 112.
    Al sentido común, 47, 49, 112.
Argumentación, 63-88.
    Analógica, 75-78.
    Causal, 79-84.
    Condicional, 71-74.
    Por generalización, 85-88.
    Sobre alternativas, 67-70.
Argumento, 29-36.
Autoridad, argumento de, 38-39, 112.

Cadena de argumentos, 34.
Carga de la prueba, 53, 113.
Causal, argumentación, 79-84.
Comparación, 75-78, 111.
Composición, falacia de la, 58, 115.
Conclusión, 29-36.
Condicional, argumento, 71-74, 112.
Consecuente, 71-74, 113.
Contraargumento, 113.
Contradicción, 94, 113.
Contraposición (ver contrario).
Contrario, 94.
Consenso, falacia del, 20, 47-48, 115.
Correlación, 80-81, 113.
Credibilidad, 37-44, 113.
Cuesta resbaladiza, falacia de la, 83, 115.
Cuestión, 23-28, 113.

Deducción (ver argumento deductivo).
Deductivo, argumento, 63-66, 112.
Definición, 27, 60-62, 113.
    Ejemplos, 61.
    Léxica, 60-61.
    Sinónimos, 61.
Democracia, falacia de, 47, 49.
Dependiente, premisa, 42, 114.
Disfemismo, 59, 114.
Disyuntiva, 67-70.
    Excluyente, 67.
    Incluyente, 68-69.
División, falacia de la, 58, 115.

Ejemplo, definición por el, 61.
Encuesta, 39-41.
Entimema, 32, 34, 114.
Equivocación, falacia de la, 57, 115.
Estadística, 86-88.
Estereotipo, 20-21, 114.

Estudios, 39-41, 56.
Eufemismo, 58, 114.
Evidencia, 37-44, 114.
Excluyente, disyuntiva, 67-68, 114.
Experto, 37-38.

Falacias, 45-54.
Ad hominem, 45-47.
Ad hominem circunstancial, 46.
Afirmar el consecuente, 115.
Anfibología, 57, 111.
Apelación a la emoción, 118.
Causa y efecto, 79-84.
Composición, 58, 115.
Conclusión irrelevante, 47, 50.
Confundir explicación con evidencia, 83.
Consenso, 20, 47, 115.
Culpable por asociación, 46.
Democracia, 47, 49.
División, 58, 115.
Equivocación, 57, 115.
Evidencia anecdótica, 87, 114.
Falsa analogía, 75, 78, 115.
Falsa dicotomía, 54, 68.
Falso dilema, 54, 116.
Generalización precipitada, 87, 115.
Genética, 47, 115.
Humpty Dumpty, 61.
Hombre de paja, 52, 115.
Inversión carga de la prueba, 53, 116.
Jugador, del, 88.
Línea divisoria, 54.
Negar el antecedente, 71-74, 115.
Non sequitur, 50, 91, 116.
Pensamiento desiderativo, 50, 87, 116.
Perfeccionista, 54.
Petición de principio, 50, 117.
Popularidad, 48, 115.
Pregunta capciosa, 53, 117.
Razonamiento circular, 50.
Reducción al absurdo, 93, 117.
Tradición, apelación a la, 48, 113.

Generalización, argumentación por, 85-88.
Generalización precipitada, falacia, 87, 115.

Hipérbole, 59, 116.

Ignorancia, apelación a la, 53, 111.
Independiente, premisa, 42, 116.
Indicadores, 31, 33, 116.
Inductivo, argumento, 63-66, 112.
Innuendo, 59, 116.
Inversión de la carga de la prueba, 53, 116.
Irrelevancia, 37-44, 91.

Lenguaje, 55-62.

Método combinado, 80.
Método de la coincidencia, 80.
Método de la diferencia, 80.
Método de la variación concomitante, 80.
Método de los residuos, 80.
Mill, John Stuart, método, 80.
Modus ponens, 72, 116.
Modus tollens, 72, 116.
Muestra, 85-88.

Necesarias.
Causas, 72.
Condiciones, 72.
Negación de una disyuntiva, 68.
Negación del antecedente, falacia, 71-74, 115.
Negación del consecuente, 72, 116.
Non sequitur, 50, 91, 116.

Pensamiento crítico, 17-22.
Persuasiva, definición (ver definición retórica).
Petición de principio, 50, 117.
Post hoc, ergo propter hoc, falacia, 82, 117.
Pregunta capciosa, falacia, 53, 117.
Premisa, 29-36, 37-44, 117.
Proposición, 23-28, 117.

Razonamiento, 97-108, 117.
Refutación, 89-96, 117.
Relevancia, 37-44.
Retórica, definición, 61, 113.

Sesgo, 15, 17-22.
Muestra, 85.
Preguntas, 40, 59.

Silogismo, 60, 117.
Simplificación, 21, 114.
Suficientes.
    Causas, 72.
    Condiciones, 72.
Suposición, 32, 97, 118.

Tautología, 62, 118.
Testimonio, 37-41.
Tradición, apelación a la, 47-48, 113.

Universo, 40-41.

Vago, vaguedad, 55-56, 118.
Valor, juicio, 23-26.
Verdad, 14-15, 33, 35, 102.

COLECCIÓN INSTITUTO UNIVERSITARIO DE INVESTIGACIÓN EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS

La democracia en América Latina, Peter H. Smith, 2009.

La vida y la Epoca de Raúl Prebisch 1901-1986, Edgar J. Dosman, 2010.

Los amerindios en la narrativa occidental, Alicia Mayer y Pedro Pérez Herrero (coords.), 2010.

Las claves del éxito en la inversión en energías renovables. La transición de un modelo económico «energívoro» a un modelo económico sostenible, José Ignacio Morales Plaza, 2012.

América Latina: sociedad, economía y seguridad en un mundo global, Guillermo Fernández de Soto y Pedro Pérez Herrero (coords.), 2013.

El retorno. Migración económica y exilio político en América Latina y España, Alicia Gil Lázaro, Aurelio Martín Nájera y Pedro Pérez Herrero (coords.), 2013.

Historia de Europa, Helmut Altrichter y Walther L. Bernecker, 2014.

Universalización e Historia, Pedro Pérez Herrero (coord.), 2014.

Inmigración y retorno, Españoles en la Ciudad de México, 1900-1936, Alicia Gil Lázaro, 2015.

*Fiscalidad, integración social y política exterior en el pensamiento liberal atlántico (1810-1930)***,** Pedro Pérez Herrero y Eva Sanz Jara, 2015.

Desafección política y gobernabilidad: el reto político, Ludolfo Paramio (coord.), 2015.

Historia de las relaciones entre España y México, 1821-2014, Agustín Sánchez Andrés y Pedro Pérez Herrero, 2015.